



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



FAKULTA PODNIKATELSKÁ
ÚSTAV MANAGEMENTU

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT

INSTITUTE OF MANAGEMENT

ANALÝZA FIRMY RŮZNÝMI METODAMI

FIRM ANALYSIS BY DIFFERENT METHODS

DIPLOMOVÁ PRÁCE

MASTER'S THESIS

AUTOR PRÁCE

AUTHOR

Bc. AGÁTA HÁBLOVÁ

VEDOUCÍ PRÁCE

SUPERVISOR

Ing. HELENA HANUŠOVÁ, CSc.

BRNO 2012

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Háblová Agáta, Bc.

Řízení a ekonomika podniku (6208T097)

Ředitel ústavu Vám v souladu se zákonem č.111/1998 o vysokých školách, Studijním a zkušebním řádem VUT v Brně a Směrnicí děkana pro realizaci bakalářských a magisterských studijních programů zadává diplomovou práci s názvem:

Analýza firmy různými metodami

v anglickém jazyce:

Firm Analysis by Different Methods

Pokyny pro vypracování:

Úvod

Vymezení problému a cíle práce

Teoretická východiska práce

Analýza problému a současné situace

Vlastní návrhy řešení, přínos návrhů řešení

Závěr

Seznam použité literatury

Seznam odborné literatury:

- DLUHOŠOVÁ, D. Finanční řízení a rozhodování podniku. 2. upravené vyd. Praha: Ekopress, s.r.o., 2008. 192 s. ISBN 978-80-86929-44-6.
- GRASSEOVÁ, M. a kol. Analýza podniku v rukou manažera. 1. vyd. Brno: Computer Press, a.s., 2010. 325 s. ISBN 978-80-251-2621-9.
- PAVELKOVÁ, D. Výkonnost podniku z pohledu finančního manažera. Praha: Linde. 2009. 333 s. ISBN 98-80-86131-85-6
- PETŘÍK, T. Ekonomické a finanční řízení firmy - manažerské účetnictví v praxi. 1.vyd.Praha: Grada Publishing, 2005. 137 s. ISBN 80-247-1046-3
- RŮČKOVÁ, P. Finanční analýza – metody, ukazatele, využití v praxi. Praha: Grada, 2007. 120 s. ISBN 978-80-247-1386-1.
- SYNEK, M. Manažerské výpočty a ekonomická analýza. Praha: C.H.Beck, 2009. 301 s. ISBN 978-80-7400-154-3

Vedoucí diplomové práce: Ing. Helena Hanušová, CSc.

Termín odevzdání diplomové práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2011/2012.

L.S.

PhDr. Martina Rašticová, Ph.D.
Ředitel ústavu

doc. RNDr. Anna Putnová, Ph.D., MBA
Děkan fakulty

V Brně, dne 20.05.2012

Abstrakt

Diplomová práce se zaměřuje na zhodnocení situace podniku. Jsou zde aplikovány metody vnější a vnitřní analýzy a finanční analýzy. Na základě těchto metod a z nich zjištěných výsledků jsou navrženy možné opatření, které povedou ke zlepšení finanční situace podniku

Abstract

This master's thesis aims to evaluate the situation of the company. There are applied methods of external and internal analysis and financial analysis. Based on these methods and obtained results are designed proposals for improve their financial situation.

Klíčová slova

SLEPTE analýza, Porterova analýza, SWOT analýza, Kralickův Quick Test, Finanční analýza

Keywords

SLEPTE analysis, Porter analysis, SWOT analysis, Quick Test, Financial analysis

Bibliografická citace

HÁBLOVÁ, A. *Analýza firmy různými metodami*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2012. 89 s. Vedoucí diplomové práce Ing. Helena Hanušová, CSc..

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že předložená diplomová práce je původní a zpracovala jsem ji samostatně.
Prohlašuji, že citace použitých pramenů je úplná, že jsem ve své práci neporušila autorská práva (ve smyslu Zákona č. 121/2000 Sb., o právu autorském a o právech souvisejících s právem autorským).

V Brně dne

.....

Poděkování

Zde bych chtěla poděkovat své vedoucí Ing. Heleně Hanušové, CSc. za vedení mé práce a za užitečné rady, které mi pomohly při psaní této práce. Také děkuji svým rodičům za to, že mi umožnili studium na vysoké škole a po celou dobu tohoto studia mě podporovali. Dále děkuji své sestře a příteli za psychickou podporu.

Obsah

Úvod.....	10
Vymezení problému a cíle práce	11
1 TEORETICKÁ VÝCHODISKA PRÁCE.....	12
1.1 Podnikání.....	12
1.2 Podnik	12
1.3 Okolí podniku.....	13
1.4 Stakeholders	14
1.5 SLEPTE analýza	15
1.5.1 Sociální (Social).....	16
1.5.2 Legislativní (Legislative).....	16
1.5.3 Ekonomické (Economic)	17
1.5.4 Politické (Politic)	18
1.5.5 Technologické (Technological)	19
1.5.6 Ekologické (Ecological)	19
1.6 Porterova analýza pěti hybných sil	20
1.6.1 Dodavatelé	20
1.6.2 Odběratelé.....	21
1.6.3 Potenciální konkurenti	21
1.6.4 Nové substituty	21
1.6.5 Konkurenční rivalita	22
1.7 Finanční analýza.....	23
1.7.1 Rozvaha	24
1.7.2 Výkaz zisku a ztráty.....	24

1.7.3	Ukazatele likvidity	26
1.7.4	Ukazatele rentability	28
1.7.5	Ukazatele aktivity	29
1.7.6	Ukazatele zadluženosti	31
1.8	Kralickův Quick Test	32
1.9	SWOT analýza	34
2	PŘEDSTAVENÍ SPOLEČNOSTI	37
2.1	Základní údaje o společnosti	38
2.2	Orgány společnosti	38
3	ANALÝZA PROBLÉMU A SOUČASNÉ SITUACE	40
3.1	SLEPTE analýza	40
3.1.1	Sociální (Social)	40
3.1.2	Legislativní (Legislative)	43
3.1.3	Ekonomické (Economic)	44
3.1.4	Politické (Politic)	48
3.1.5	Technologické (Technological)	48
3.1.6	Ekologické (Ecological)	49
3.2	Porterova analýza	50
3.2.1	Dodavatelé	50
3.2.2	Odběratelé	50
3.2.3	Konkurenční rivalita	50
3.2.4	Nové substituty	51
3.2.5	Potenciální konkurence	51
3.3	Podklady pro finanční analýzu	52
3.4	Výsledky finanční analýzy	53
3.4.1	Výsledky výpočtů likvidity	53

3.4.2	Výsledky výpočtů rentability	54
3.4.3	Ukazatele aktivity	55
3.4.4	Ukazatele zadluženosti	58
3.5	Kralickův Quick Test	60
3.5.1	Kralickův Quick Test – rok 2007	60
3.5.2	Kralickův Quick Test – rok 2008	62
3.5.3	Kralickův Quick Test – rok 2009	64
3.5.4	Kralickův Quick Test – rok 2010	66
3.6	SWOT analýza	69
3.6.1	Vnitřní vlivy.....	69
3.6.2	Vnější vlivy.....	70
4	VLASTNÍ NÁVRHY ŘEŠENÍ.....	71
4.1	Zvýšení hodnot likvidity	71
4.1.1	Působit přímo na faktory ovlivňující špatné výsledky likvidity	73
4.1.2	Působit na faktory, které tvoří tzv. finanční polštář podniku.....	74
4.2	Darování časopisů určených do sběru.....	75
4.3	Větší kontrola při remitendě.....	76
4.4	Zachovat konkurenční výhody	77
	Závěr	78
	Použité zkratky	84
	Seznam obrázků	85
	Seznam tabulek	86
	Seznam grafů	88
	Seznam příloh	89

Úvod

Tématem mé diplomové práce je analýza firmy pomocí různých metod. Toto téma jsem si vybrala z toho důvodu, že můžu analyzovat celý podnik a využít k tomu nastudované a během studia teoreticky probírané analýzy. Navíc v dnešní době krize by měl podnik klást velký důraz na sledování podniku a jeho okolí, a to jak na vnější, tak na vnitřní. Také by se měl zajímat o finanční ukazatele, které mohou management podniku upozornit na výkyvy.

K analýze jsem si vybrala společnost PNS Grosso, s. r. o., která se zabývá distribucí tisku - zajišťuje dodávky deníků, časopisů, elektronických médií a neperiodických publikací pro celou Českou republiku. Zabývá se jak expedicí (rozvážením), tak i remitendou (vracením) těchto dodávek. Má nejhustší síť prodejných míst v celé Evropě, a to 20 000 prodejen. První novinová společnost využívá nejmodernější technologie, zavádí logisticko-informační systém, který je v Evropě ojedinělý. Při zpracování remitendy využívá skenování a váhové systémy. V tomto podniku jsem pracovala jako pracovník v remitendě, jako brigádnice.

Na základě vybraných metod zanalyzuji podnik a jeho vnější a vnitřní okolí. Také vyhodnotím finanční situaci podniku. Z provedených analýz, které na podnik aplikuji, navrhu změny, které by vedly ke zlepšení situace v podniku.

Vymezení problému a cíle práce

Cílem mé diplomové práce je vyhodnotit situaci společnost PNS Grosso, s. r. o., která zprostředkovává distribuci novin. Aplikací analýzy vnitřního a vnějšího okolí a finanční analýzy vyhodnotím situaci společnosti a v poslední části práce navrhnou možné a potřebné návrhy, které by společnost mohla využít a realizovat. Tyto návrhy budou vyplývat právě z provedených analýz.

1 TEORETICKÁ VÝCHODISKA PRÁCE

První, tedy tuto kapitolu, jsem věnovala teoretickým východiskům mé diplomové práce, což zahrnuje vysvětlení základních pojmů pro další pochopení analytické části a provedených analýz.

Myslím si, že nejdříve bych měla vysvětlit pojmy nejzákladnější, kterými jsou pojmy podnikání, podnik a jeho okolí.

1.1 Podnikání¹

Podnikání je soustavná činnost prováděná:

- samostatně,
- vlastním jménem,
- na vlastní odpovědnost,
- za účelem dosažení zisku.

Podnikatel tuto činnost vykonává k uspokojování potřeb zákazníků tím, že jim nabízí výrobky a služby, které poté uspokojují právě jejich potřeby. Přitom ale musíme myslet nejen na uspokojování potřeb zákazníků, což je samozřejmě velice důležité, ale musíme myslet také na maximalizaci hodnoty podniku, což je také cílem podnikání. Maximalizace hodnoty podniku znamená maximalizaci bohatství vlastníků podniku, kteří do podnikání investovali. Jak píše pan Prof. Konečný: „Podnikatel je rozhodujícím faktorem hospodářského rozvoje“.

1.2 Podnik²

Podnikem se rozumí: „Instituce vytvořená k podnikatelské činnosti“. Je to soubor hmotných, osobních a nehmotných složek. K podniku patří věci, práva a majetek, který patří podnikateli a slouží právě k provozování podniku (nebo ze své podstaty má k provozování sloužit).

¹ KONEČNÝ, M. *Podniková ekonomika*,

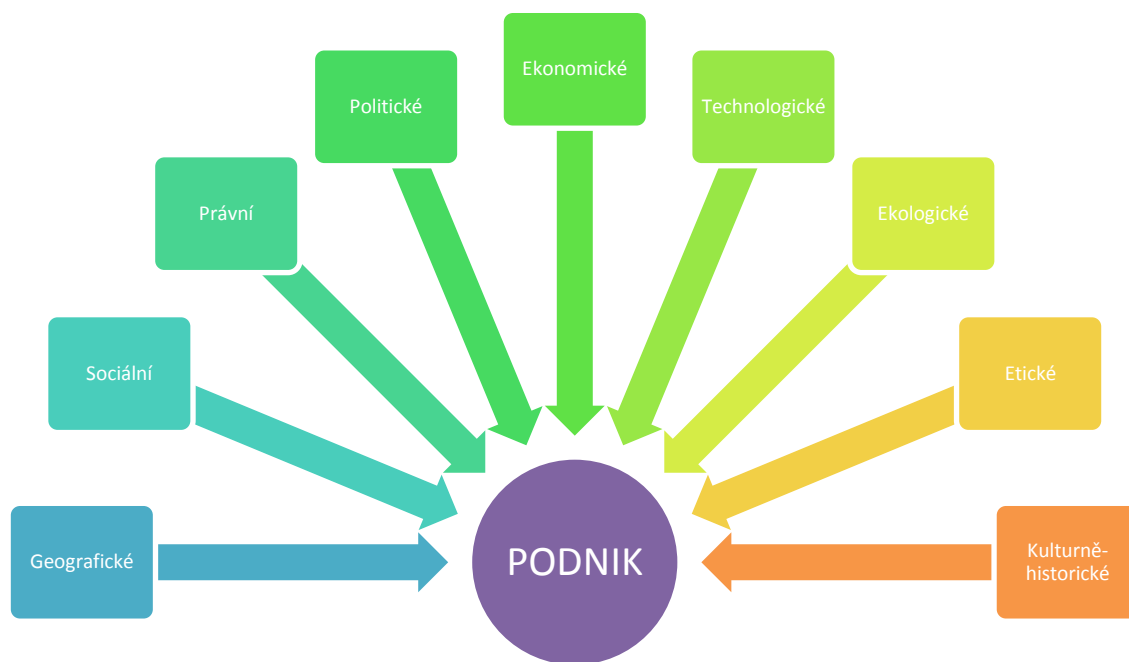
² tamtéž

1.3 Okolí podniku³

Podnik je obkloповán vnějšími vlivy, které působí - některé více a některé méně - na jeho „život“. Mezi tyto okolí, které mohou ovlivnit podnik, řadíme geografické, sociální, právní, politické, ekonomické, technologické, ekologické, etické a kulturně historické vlivy. Samozřejmě každý podnik reaguje na různé vlivy odlišně, záleží na předmětu podnikání.

Okolí podniku by nemělo být managementem přehlíženo, protože tyto vlivy nemusí být pro podnik pouze hrozbou, ale také příležitostí. A tak by podnik mohl využít konkurenční výhody.

Pro přehlednost jsem okolí podniku zpracovala v obrázku níže. Zde můžete vidět, jaké vlivy působí na podnik:



Obrázek 1: Okolí, ovlivňující podnik, vlastní zpracování

³ KONEČNÝ, M. *Podniková ekonomika*, str. 5 - 8

1.4 Stakeholders⁴

Pojem stakeholders nemá v češtině ustálený výraz, ale nejvíc se blížícím českým pojmem jsou „zainteresované osoby“ nebo také „zainteresované strany“. To jsou osoby, které přijdou s podnikem jakýmkoliv způsobem do styku. Zainteresované osoby ještě můžeme rozdělit na vnitřní (interní) a vnější (externí), podle toho z jaké „strany“ na podnik působí.

Mezi vnitřní stakeholdery patří:

- zaměstnanci,
- manažeři a
- vlastníci (u akciové společnosti jsou vlastníky ti, co u sebe drží akcie daného podniku).

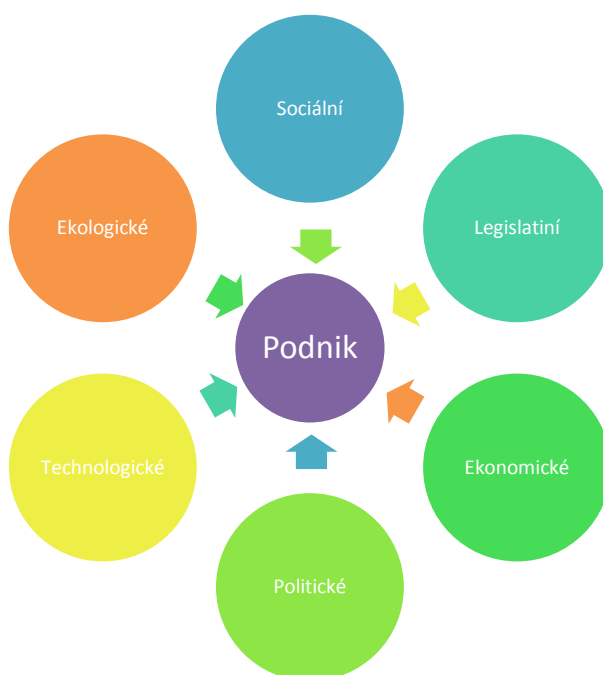
Mezi ty externí můžeme zařadit:

- dodavatele,
- odběratele,
- věřitele,
- vládu,
- rodiny zaměstnanců,
- obchodní partnery,
- obyvatele, žijící v okolí podniku,
- politické strany,
- společenské organizace,
- média,
- nebo stát.

⁴ZIKMUND, M. *Kdo jsou to vlastně stakeholders?* [online]

1.5 SLEPTE analýza

SLEPTE analýza vyhodnocuje vnější okolí podniku. Takže jde o externí vlivy, které mohou podnik ovlivnit. Na obrázku jsem zpracovala tuto analýzu graficky a pod obrázkem jsou všechny okolní vlivy rozepsány podrobněji.



Obrázek 2: SLEPTE analýza, zdroj: vlastní zpracování

SLEPTE analýza řeší obecné okolí firmy – zahrnuje následující faktory:⁵

S - sociální

L - legislativní

E - ekonomické

P - politické

T - technologické

E - ekologické

⁵ZICH, R.. *Strategický management*. [online]

1.5.1 Sociální (Social)

Sociální faktory SLEPTE analýzy, se zaměřují na:

- demografické charakteristiky,
- sociálně-kulturní aspekty,
- makroekonomické charakteristiky trhu práce a
- dostupnost pracovní síly.

U sociálních faktorů se věnujeme demografickým charakteristikám. Pro firmu je důležité věkové složení obyvatelstva a jeho vzdělanost, pokud se jeho produkt/služba zaměřuje na určitý segment. Také jsou důležité trendy, jakým se obyvatelé zrovna věnují – například dnes oblíbené biopotraviny. Co se týká již zmíněné věkové struktury obyvatelstva, zde hrozí, pokud bude hodně obyvatel v důchodovém věku, bude to celkově pro trh nepříznivé, a to z hlediska hledání zaměstnanců.

1.5.2 Legislativní (Legislative)

U legislativních faktorů řešíme existenci zákonných norem, můžeme zde zařadit například:

- obchodní právo
- právní úpravy pracovních podmínek (např. BOZP)
- daňové zákony – výše DPPO, DPH
- deregulační opatření
- antitrustové zákony
- legislativní vymezení konkurenčního chování

Dále zde můžeme zahrnout tyto aspekty:

- funkčnost soudů
- vymahatelnost práva
- patentová ochrana a autorská práva
- vnímání korupce
- kriminalita

Tato složka analýzy je pro nás samozřejmě také důležitá, protože legislativa nám může naše podnikání značně zkomplikovat. Ať už se jedná o výši daní, které mohou ovlivnit

cenu našich výrobků, tak i Obchodní zákoník nebo Zákoník práce, který nám může určit, za jakých podmínek budeme naše zaměstnance zaměstnávat.

1.5.3 Ekonomické (Economic)

V ekonomickém ohledu analýzy se zaměřujeme na výši HDP, míru inflace a míru nezaměstnanosti. Ty mohou podnik nejvíce ovlivnit. V praktické části uvedu vývoj těchto ukazatelů za poslední dobu.

1.5.3.1 Hrubý domácí produkt (HDP)

Hrubý domácí produkt je suma všech výrobků a služeb vyrobených a poskytnutých v zemi za určité období (obvykle se jedná o jeden rok). HDP se vyjadřuje v peněžních jednotkách⁶

1.5.3.2 Nezaměstnanost

Míra nezaměstnanosti

Mírou nezaměstnanosti vyjadřujeme výši nezaměstnanosti v libovolné ekonomice. Míru nezaměstnanosti vyjadřujeme v procentech.

$$u = \frac{U}{(L + U)} \times 100$$

, kde:

u = míra nezaměstnanosti

U = počet nezaměstnaných osob

L = počet zaměstnaných osob

„Nezaměstnaný je člověk bez práce, hledající si nové zaměstnání. Není jím tedy student, důchodce, rodič na mateřské, ani osoba dobrovolně nezaměstnaná.“⁷

⁶GROLIGOVÁ, I., MANDELÍK, P. *Makroekonomie*, str. 32

Druhy nezaměstnanosti

- Frikční - je to krátkodobá nezaměstnanost, vzniká přestupem do jiného zaměstnání či absolventů středních a vysokých škol na trh práce. Obvykle se jedná o jedno až dvě procenta celkové nezaměstnanosti.
- Cyklická – vzniká v důsledku střídání hospodářského růstu a poklesu. Tzn., že pokud dojde k hospodářskému poklesu, podnik jako úsporná opatření propustí zaměstnance, obvykle se jedná o půl až jedno procento nezaměstnanosti při pružném trhu práce, při nepružném trhu to může být i pětinasobek.
- Strukturální - u tohoto druhu nezaměstnanosti se jedná o nesoulad mezi poptávkou na regionálním trhu a dostupnými pracovními silami. Možná náprava této situace jsou rekvalifikační kurzy. Výše tohoto druhu nezaměstnanosti může být jakkoli vysoká.

1.5.3.3 Inflace

Obecně inflace znamená všeobecný růst cenové hladiny v čase.⁸ Je to projev ekonomické nerovnováhy, kde s růstem cenové hladiny klesá kupní síla peněžní jednotky. Tzn., že dochází ke snižování statků, které si můžeme za určitou jednotku nakoupit. Když dochází naopak k poklesu cenové hladiny, jedná se o deflaci, ta se však v poslední době objevuje jen zřídka.⁹

1.5.4 Politické (Politic)

Podnik je ovlivňován politickými faktory, mezi které patří zejména stabilita vlády, která není v naší republice v posledních letech zaručena. Politické strany se mění u moci a dle svých volebních programů mění legislativu a zákony velmi často, což zase navazuje na legislativní faktor, kde jsme „omezení“ zákony a výši daní. Dále se velmi často hlasuje o nedůvěře vládě, což také přispívá k nestabilitě. Pokud se politické aspekty

⁷ZEMÁNEK, J.. 10. lekce - Nezaměstnanost. [online]

⁸ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. *Míra inflace - metodika*. [online]

⁹EKONOMIE-OTÁZKY.CZ. *Definice inflace*. [online]

neustále mění, není to příjemné pro žádnou společnost, protože neexistuje jistota, stabilita.

1.5.5 Technologické (Technological)¹⁰

Technologické faktory jsou pro některé podniky velice důležité a pro některé nikoliv, záleží na předmětu podnikání.

Také záleží na:

- úrovni technologického rozvoje v zemi,
- podpoře vlády,
- privátní podpoře v oblasti výzkumu
- výši výdajů na realizaci výzkumu,
- rychlosti realizace nových technologií a
- nových vynálezech a objevech v daném oboru.

Může se také stát, že podnik nevnímá tento faktor a může tak přijít o konkurenční výhodu, pokud nezaregistruje či nevyužije na trhu nové možnosti v podnikání.

1.5.6 Ekologické (Ecological)

Jsou to takzvané environmentální aspekty, které řeší jak v tuzemském, tak v globálním měřítku životní prostředí. Může se jednat například o odpady společnosti a způsob, jakým s nimi nakládá.¹¹ V tomto faktoru se také zaměřujeme na přírodní podmínky.¹²

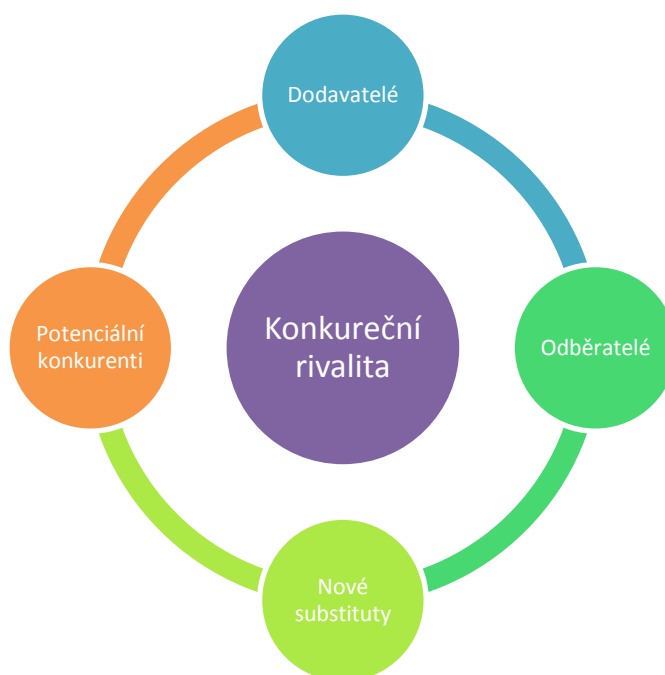
¹⁰ ZICH, R.. *Strategický management*. [online]

¹¹ MANAGEMENTMANIA.COM. *PESTLE analýza*. [online]

¹² ZICH, R.. *Strategický management*. [online]

1.6 Porterova analýza pěti hybných sil

Porterova analýza pěti hybných sil byla vypracována Michaelem E. Porterem v roce 1979 na Harvard Business School.¹³ Tato analýza je zaměřena na oborové okolí podniku. Jak vidíme na následujícím obrázku, jedná se o pět sil, které mohou působit na podnik – je to vyjednávací síla dodavatelů a odběratelů, hrozba potencionálních (nových) konkurentů, hrozba nových substitutů našeho produktu nebo služby a v neposlední řadě konkurenční rivalita mezi podniky.¹⁴ Tyto síly a jejich schopnost ovlivnit podnik jsou popsány níže pod obrázkem.



Obrázek 3: Porterova analýza pěti hybných sil, vlastní zpracování

Síly, působící na podnik:¹⁵

1.6.1 Dodavatelé

V Porterově analýze pěti hybných sil jsou uvedeni dodavatelé jako externí vliv, který může ovlivnit chod podniku. V tomto případě se jedná o vyjednávací sílu dodavatelů, která může ovlivnit společnost. Převahy při vyjednávání mohou dodavatelé ovlivnit tím, že zdraží námi nakupované služby nebo produkt. Také mohou převahy dosáhnout tím,

¹³ VECTORSTUDY.COM. *Porter's five forces*. [online]

¹⁴ STUDENTSKÉ.CZ. *Porterova analýza*. [online]

¹⁵ PORTER, E. *Konkurenční strategie: metody pro analýzu odvětví a konkurentů*

že by nám za stejnou cenu prodali statky podřadné jakosti. Proto je lepší a výhodnější, aby každý podnik měl více dodavatelů, aby v případě, že nebude s jednáním některého z nich spokojen, s ním mohl přestat spolupracovat. To je samozřejmě v některých odvětvích těžší a dodavatelů je málo - tzn., že právě oni mají velkou vyjednávací sílu. U jednoho dodavatele je možnost, že se zpozdí s dodávkou. Zde platí, že dodavatelé mají vliv na náklady.

1.6.2 Odběratelé

Dodavatelé a odběratelé - tyto dva aspekty fungují na stejných principech, avšak každý z jiné strany podniku. Zde jde o vyjednávací sílu odběratelů, jakým a jak velkým způsobem mohou zapůsobit na náš podnik, protože je zřejmé, že nás svým chováním ovládat mohou. Lepší je samozřejmě mít také více odběratelů. U odběratelů, by jejich ztráta způsobila to, co by si asi žádný podnik nepřál a to fakt, že nemá pro koho vyrábět/komu nabízet své služby. Tak, jak dodavatelé mají vliv na náklady, tak zákazníci mají vliv na cenu konečného statku.¹⁶ A to z toho důvodu, že si mohou určovat cenu, za kterou budou nakupovat a také by za stejnou cenu, jakou mají, nyní chtěli kvalitnější výrobky a chtějí zvyšovat jejich jakost.

1.6.3 Potenciální konkurenti

Nově vstupující potenciální konkurenti, kteří by mohli vstoupit na náš trh, by rozhodně mohli ovlivnit pozici podniku. Už tím, že vstoupí na trh, tak mohou „nasadit“ nižší cenu svých produktů, a tím můžeme přijít o své zákazníky neboli odběratele. Pokud jsou stanoveny určité bariéry, které brání nově vstupujícím na trh vstoupit, je jen malé riziko, že přijde nový konkurent, který by nás výrazněji ovlivnil.

1.6.4 Nové substituty

Substituty jsou pro podnik hrozbou, že by mohli nahradit jeho výrobky nebo služby. Prakticky každá firma v odvětví se substituty bojuje a má z nich strach. Limitují totiž potenciální výnosy, a to tím, že určí cenový strop. Substitut znamená vyrobení stejného produktu se stejnými vlastnostmi, který uspokojuje stejné potřeby.

¹⁶ PETERKOVÁ, D. *Analýzy vybrané firmy*, str. 25

1.6.5 Konkurenční rivalita

V neposlední řadě musíme v Porterově pětifaktorovém modelu uvést konkurenční rivalitu, která může podnik ovlivnit vysokou měrou. Všechny firmy na trhu se pokouší o výhodné postavení na trhu, ve kterém působí.

Konkurenti mohou využít těchto metod k získání lepší pozice než jejich „soupeři“:

- cenová konkurence,
- reklamní kampaň,
- uvedení nového produktu,
- lepší servis pro zákazníky,
- delší záruky.¹⁷

¹⁷ Cit. PORTER, E. *Konkurenční strategie: metody pro analýzu odvětví a konkurentů*, str. 17

1.7 Finanční analýza

Abychom mohli správně zmapovat stav společnosti, musíme využít finanční analýzu, ta nám ukáže ekonomický stav společnosti. Finanční analýza je obsáhlá a obsahuje mnoho ukazatelů, které vysvětlím dále v této práci.

Finanční analýza čerpá z účetních výkazů firmy, mezi které řadíme:

- rozvahu,
- výkaz zisku a ztráty,
- výkaz cash-flow,
- můžeme také využít výroční zprávy, která obsahuje výše zmíněné a zároveň i vnitropodnikové informace.¹⁸

Tyto účetní výkazy jsou interními zdroji pro vyhodnocení finanční situace podniku.

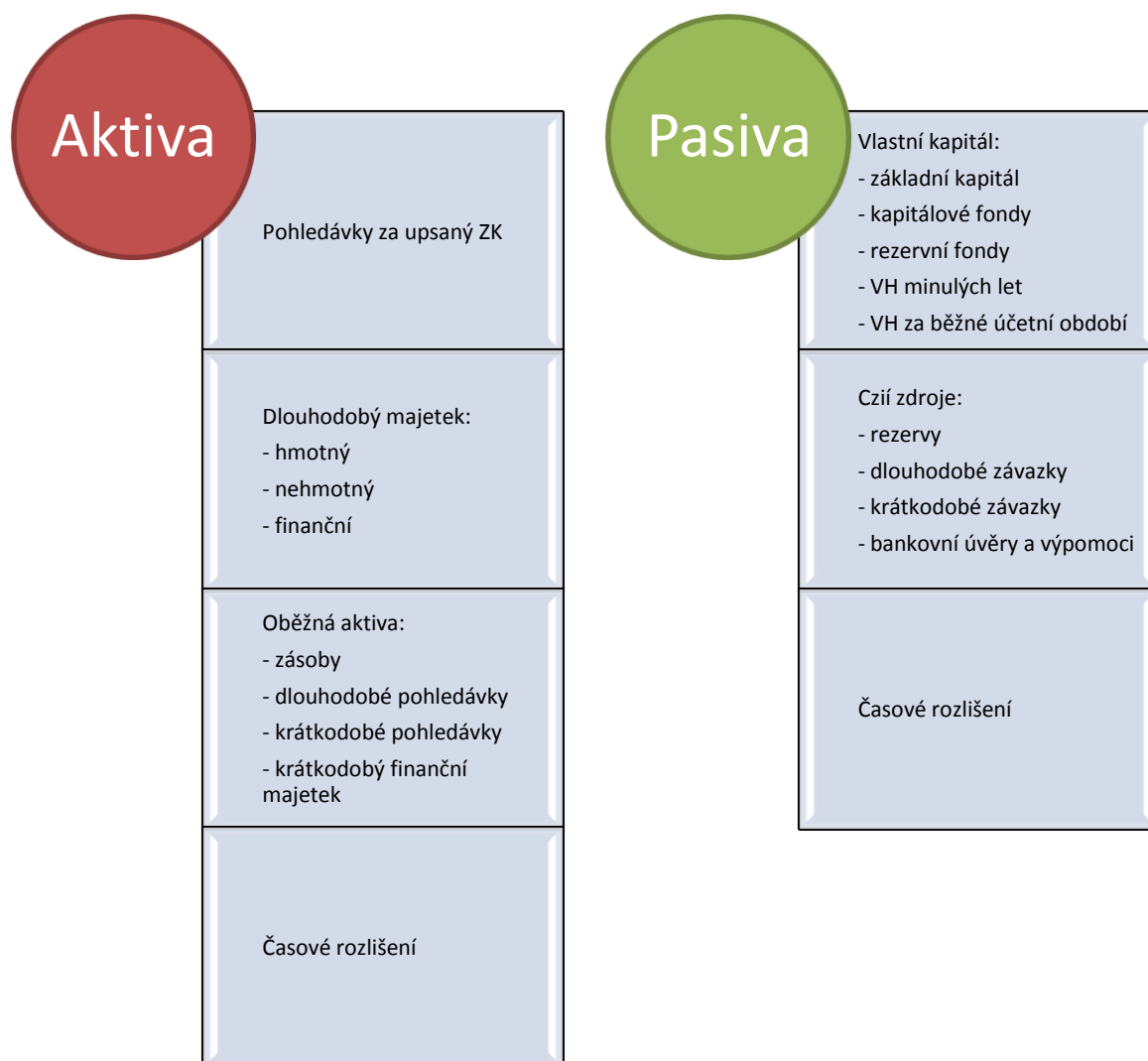
Mezi externí zdroje můžeme zařadit statistiky Ministerstva práce a obchodu ČR.

Ve své práci se zaměřím na ukazatele likvidity, rentability (ziskovosti), aktivity a zadluženosti.

¹⁸ JADVIŠČÁK, D. *O finanční analýze*. [online].

1.7.1 Rozvaha

Základním účetním výkazem je rozvaha, která je složena z aktiv a pasiv, kdy aktiva představují majetek podniku a pasiva představují zdroje, ze kterém majetek pořizujeme.¹⁹



Obrázek 4: Rozvaha ve zjednodušeném rozsahu, vlastní zpracování

1.7.2 Výkaz zisku a ztráty²⁰

Výkaz zisku a ztráty neboli výsledovka, zachycuje náklady a výnosy podniku. A ukazuje podnikateli, jakého hospodářského výsledku bylo dosaženo.

¹⁹ KNÁPKOVÁ, A., PAVELKOVÁ, D. *Finanční analýza – komplexní průvodce s příklady*, str. 21

²⁰ IPODNIKATEL.CZ. *Výkaz zisku a ztrát*. [online]

Výnosy

- u výrobních podniků jsou výnosem tržby za prodej,
- u obchodních podniků je výnosem obchodní marže, (rozdíl mezi prodejní a nákupní cenou).

Náklady

Abychom byli v podnikání úspěšní, musíme si správně stanovit náklady. Náklady jsou částky peněz, které podnik vynaloží právě za účelem dosažení co nejvyšších výnosů.

1.7.2.1 Struktura výkazu zisku a ztráty

Existují dvě varianty – zjednodušený a plný rozsah výsledovky. U podniků, kde není povinnost ověřovat výsledovku auditorem, stačí výsledovka ve zjednodušeném rozsahu.

Výsledovka ve zjednodušeném rozsahu zahrnuje:

Provozní výsledek hospodaření

Tento výsledek hospodaření vypočítáme následující způsobem:

- výrobní podnik

$$PVH = \text{tržby z prodeje vlastních výrobků a služeb} \\ - \text{náklady z provozní činnosti}$$

- obchodní podnik

$$PVH = \text{tržby z prodeje zboží} - \text{náklady na prodané zboží}$$

Finanční výsledek hospodaření

$$FVH = \text{výnosy z finanční činnosti} - \text{náklady na finanční činnost}$$

Pokud sečteme provozní a finanční výsledek hospodaření, vyjde nám výsledek hospodaření za běžnou činnost,

$$VH \text{ za běžnou činnost} = \text{provozní } VH + \text{finanční } VH - DP \text{ za běžnou činnost}$$

Mimořádný výsledek hospodaření

$$MVH = \text{mimořádné výnosy} - \text{mimořádné náklady} \\ - DP \text{ z mimořádné činnosti}$$

Výsledek hospodaření za účetní období

$$VH \text{ za účetní období} = VH \text{ za běžnou činnost} + \text{mimořádný } VH \\ - \text{převod podílu na výsledku hospodaření společníkům}$$

Výsledek hospodaření před zdaněním

$$VH \text{ před zdaněním} = VH \text{ za účetní období} + DP \text{ z mimořádné činnosti} \\ + DP \text{ za běžnou činnost} + \text{převod podílu na výsledku hospodaření společníkům}$$

1.7.3 Ukazatele likvidity

„Likvidita je schopnost přeměnit svá aktiva do likvidní formy bez většího poklesu ceny a dostat svým závazkům během určité doby.“²¹ To znamená, jak rychle jsme schopni aktiva využít k zaplacení. Uvedme na příkladu: hotovost je nejlikvidnější aktivum, které můžeme okamžitě využít k zaplacení, avšak aktiva uložená na termínovaném účtu jsou značně málo likvidní.

Mezi ukazatele likvidity patří: **běžná, pohotová a okamžitá likvidita.**

²¹ BUSINESS.CENTER.CZ. *Likvidita*. [online]

Běžná likvidita

Také se jí říká likvidita III. stupně. Tato likvidita nám říká: „Kolika korunami z našich celkových oběžných aktiv je pokryta 1 Kč našich krátkodobých závazků.“²² Výsledky, které by nám měli vyjít, by měly být v rozmezí 1 - 1,5.

$$\text{běžná likvidita} = \frac{\text{oběžná aktiva}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

Pohotová likvidita

Takzvaná likvidita II. stupně. Vzorec je „očištěný“ o zásoby, které nejsou považovány za likvidní aktivum. Říká nám: „Kolika korunami našich pohledávek a hotovosti (pokladna či bankovní účet) je pokryta 1 Kč našich krátkodobých závazků.“ Výsledky, by měly vyjít v rozmezí 0,7 – 1,2.

$$\text{pohotová likvidita} = \frac{\text{oběžná aktiva} - \text{zásoby}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

Okamžitá likvidita

Neboli likvidita I. stupně. Je to „nejpřísnější“ likvidita, která nám ukazuje, která svá aktiva můžeme využít opravdu „ihned“ k zaplacení. Doporučená hodnota je 0,2 – 0,5.

$$\text{okamžitá likvidita} = \frac{\text{finanční aktiva}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

²² JADVIŠČÁK, D. *O finanční analýze*. [online]

1.7.4 Ukazatele rentability

Rentabilita znamená ziskovost, tudíž u těchto ukazatelů měříme jejich ziskovost. Ukazuje nám hospodárnost našeho podnikání. Patří zde:

Rentabilita aktiv (ROA – Return on assets)^{23 24}

Neboli ziskovost aktiv. V tomto výpočtu není důležité, zda financujeme ze zdrojů cizích nebo vlastních. Vyjadřuje míru zhodnocení aktiv společnosti financovaných vlastními či cizími zdroji.

$$ROA = \frac{\text{provozní výsledek hospodaření}}{\text{celková aktiva}} \times 100$$

Rentabilita vlastního kapitálu (ROE – Return on equity)

Neboli ziskovost vlastního kapitálu. Výsledkem interpretace toho výsledku je věta: „Z jedné vložené koruny do podnikání získá podnikatel x % zisku.“

$$ROE = \frac{\text{zisk/ztráta}}{\text{vlastní kapitál}} \times 100$$

Rentabilita tržeb (ROS – Return on sales)

Neboli ziskovost tržeb. Znamená to: „Kolik korun získá podnikatel z jedné utržené koruny?“

$$ROS = \frac{\text{zisk/ztráta}}{\text{tržby}} \times 100$$

Rentabilita investic (ROI – Return on investment)

Neboli návratnost investice. Interpretujeme jako: „Kolik % získáme z jedné investované koruny?“.

²³ JADVIŠČÁK, D. *Ukazatele rentability*. [online]

²⁴ BUSINESSVIZE.CZ. *Ukazatelé rentability* [online]

$$ROI = \frac{\text{čistý zisk} - \text{počáteční náklady}}{\text{počáteční náklady investice}} \times 100$$

Rentabilita nákladů (ROC – Return on costs)

Neboli ziskovost nákladů. Interpretujeme jako: „Kolik korun nákladů musíme vynaložit, abychom dosáhli zisku v hodnotě jedné koruny?“

$$ROC = \frac{\text{zisk/ztráta}}{\text{celkové náklady}} \times 100$$

Rentabilita dlouhodobého kapitálu (ROCE – Return on capital employed)

Ziskovost dlouhodobého kapitálu nám poskytuje zhodnocení efektivity, které jsme dosáhli při investování z cizích či vlastních zdrojů, avšak z dlouhodobého hlediska.

$$ROCE = \frac{\text{zisk/ztráta}}{\text{dlouhodobé závazky} + \text{vlastní kapitál}}$$

1.7.5 Ukazatele aktivity²⁵

V této části, kde počítáme ukazatele aktivity, zařazujeme obraty a doby obratu. Obraty by měly být co nejvyšší (kolikrát se nám například zásoby naskladní a vyskladní, měly by být časté) a doby obratu co nejnižší (co nejnižší počet dní).

1.7.5.1 Obraty

Obraty by měly být co nejvyšší, co nejčastější.

Obrat aktiv

Vypovídá, kolikrát se veškerá aktiva podniku obrátí za rok. V ideálním případě by se měl pohybovat kolem úrovně 1.

$$\text{obrat aktiv} = \frac{\text{tržby}}{\text{celková aktiva}}$$

²⁵ JADVIŠČÁK, D. *Ukazatele aktivity*. [online]

Obrat stálých aktiv

Můžeme vypočítat také obrat stálých aktiv, výpočet je pozměněn a je následující:

$$\text{obrat stálých aktiv} = \frac{\text{tržby}}{\text{dlouhodobý majetek}}$$

Obrat zásob

Je to ukazatel, který nám říká, kolikrát se veškeré zásoby podniku obrátí za rok, neboli kolikrát je každá položka **zásob** během roku prodána a opětovně naskladněna.

$$\text{obrat zásob} = \frac{\text{tržby}}{\text{zásoby}}$$

1.7.5.2 Doby obratu

Výsledek výpočtu doby obratu by měl být co nejnižší. Výsledek vychází ve dnech - tzn., že doba obratu by měla mít co nejméně dní.

Doba obratu zásob

Doba obratu zásob nám udává, za jak dlouho společnost prodá své zásoby.

$$\text{doba obratu zásob} = \frac{\text{zásoby}}{\text{denní tržby}}$$

$$\text{denní tržby} = \frac{\text{tržby}}{365}$$

Doba obratu pohledávek

Doba obratu pohledávek nám říká, za kolik dní nám naši dlužníci zaplatí své závazky. Tato doba by měla být kratší než doba obratu závazků.

$$\text{doba obratu pohledávek} = \frac{\text{pohledávky}}{\text{denní tržby}}$$

Doba obratu závazků

Doba obratu závazků nám určuje, za kolik dní jsme schopni svým věřitelům zaplatit své závazky. Tato doba by měla být delší než doba obratu pohledávek.

$$\text{doba obratu závazků} = \frac{\text{závazky}}{\text{denní tržby}}$$

1.7.6 Ukazatele zadluženosti

Tyto ukazatele nám vyjadřují, jak je společnost zadlužená, to znamená, jaký podíl mají cizí zdroje na jejím financování.

Celková zadluženost

Prvním ukazatelem je celková zadluženost. Tyto ukazatele nám vyjadřují, jak je společnost zadlužená, to znamená, jaký podíl mají cizí zdroje na jejím financování.

$$\text{celková zadluženost} = \frac{\text{cizí zdroje}}{\text{celková aktiva}} \times 100$$

Míra zadlužení

Cizí zdroje by neměly překročit jeden a půl násobek hodnoty vlastního jmění; optimální stav je nižší hodnota cizích zdrojů než vlastního jmění.²⁶ Míra zadlužení nám vyjde v procentech.

$$\text{míra zadlužení} = \frac{\text{cizí zdroje}}{\text{vlastní jmění}} \times 100$$

²⁶ Cit. JADVIŠČÁK, D. *Ukazatele zadluženosti*. [online]

1.8 Kralickův Quick Test²⁷

Kralickův Quick Test znamená z angličtiny „rychlý test“. Pomocí něj můžeme rychle spočítat, jaká je finanční situace podniku. Z výkazu (rozvaha, výkaz zisků a ztráty a výkaz cash flow), vypočítáme poměrové ukazatele a jejich výsledkům se přidělí určité body (známka). Jsou zde čtyři hlediska – kapitálová síla (v tabulce R1), zadlužení (R2), ziskovosti (R3) a finanční pozice podniku (R4).²⁸

Tabulka 1: Výpočet hodnot Kralickova Quick Testu, vlastní zpracování

Ukazatel	Konstrukce ukazatele	Vyhodnocení ukazatele	Body
R1	$\frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{aktiva celkem}}$	0,3 a více 0,2 - 0,3 0,1 - 0,2 0,0 - 0,1 0,0 a méně	4 3 2 1 0
R2	$\frac{(\text{cizí zdroje} - \text{peníze} - \text{účty u bank})}{\text{provozní cash flow}}$	3 a méně 3 - 5 5 - 12 12 - 30 30 a více	4 3 2 1 0
R3	$\frac{\text{zisk před zdaněním a úroky}}{\text{aktiva celkem}}$	0,15 a více 0,12 - 0,15 0,08 - 0,12 0,00 - 0,08 0,00 a méně	4 3 2 1 0
R4	$\frac{\text{provozní cash flow}}{\text{výkony}}$	0,1 a více 0,08 - 0,1 0,05 - 0,08 0,00 - 0,05 0,00 a méně	4 3 2 1 0

Dále vypočítáme z hodnot předchozí tabulky finanční stabilitu, výnosovou situaci a z těchto dvou vyhodnocení vypočítáme celkovou situaci.

²⁷ RŮČKOVÁ, P. *Finanční analýza*, str. 81

²⁸ KISLINGEROVÁ, E., HNILICA, J. *Finanční analýza krok za krokem*

Tabulka 2: Vyhodnocení finanční stability, výnosové a celkové situace, vlastní zpracování

Hodnocení	Výpočet
Finanční stabilita	$FS = \frac{R1 + R2}{2}$
Výnosová situace	$VS = \frac{R3 + R4}{2}$
Celková situace	$CS = \frac{FS + VS}{2}$

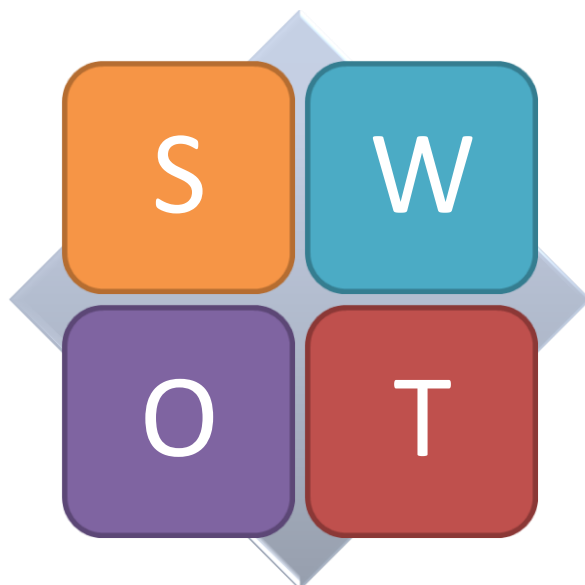
Poté vyhodnotíme opět z předchozí tabulky výsledky, které nám Kralickův Quick Test nabízí:

Tabulka 3: Určení podniku, vlastní zpracování

Hodnota	Výsledek
1 a méně	Špatný
1 -3	Průměrný
3 a více	Velmi dobrý

1.9 SWOT analýza

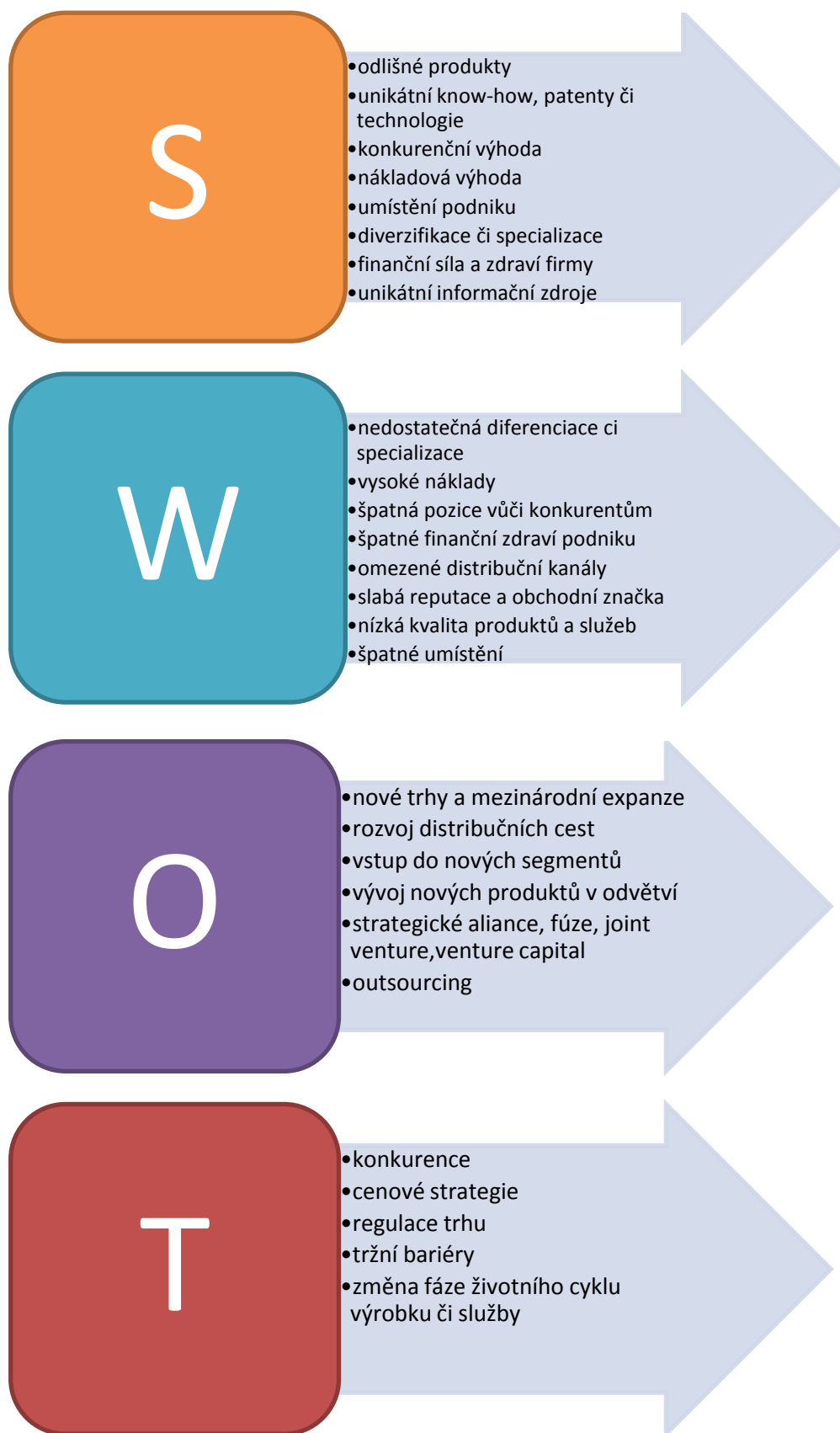
Jak už jsem zmínila výše v této práci, SWOT analýza dává důraz jak na vnitřní, tak na vnější stránku podniku. K vnitřním aspektům podniku řadíme silné a slabé stránky, které mohou podnik ovlivnit. Ke vnějším zdrojům patří příležitosti a hrozby, které ovlivňují podnik zvenčí na trhu, na kterém se podnik vyskytuje. Silné stránky (Strengths) jsou označovány písmenem S, slabé stránky (Weaknesses) jako W, příležitosti (Opportunities) jako O a hrozby (Threats) jako T.^{29 30}



Obrázek 5: SWOT analýza, vlastní zpracování

²⁹ FINANCEMANAGEMENT.CZ. *SWOT analýza*. [online]

³⁰ EWIZARD.CZ. *SWOT analýza*. [online]



Obrázek 6: SWOT analýza a její podrobnosti, vlastní zpracování

V různých částech analýzy se snažíme buď o maximalizaci, nebo minimalizaci. v následující tabulce můžeme vidět tyto části podrobněji.

Tabulka 4: SWOT analýza, vlastní zpracování

Část SWOT analýzy	Pro podnik je výhodná:
Silné stránky (S)	Maximalizace
Slabé stránky (W)	Minimalizace
Příležitosti (O)	Maximalizace
Hrozby (T)	Minimalizace

U silných stránek a příležitostí se samozřejmě snažíme o maximalizaci, a to z toho důvodu, že jsou pro podnik pozitivní. Naopak negativní vlivy jako slabé stránky a hrozby se snažíme minimalizovat, nebo nejlépe úplně eliminovat.

SWOT analýza je možným předmětem ke zlepšení podniku. Můžeme využít čtyři varianty strategie:³¹

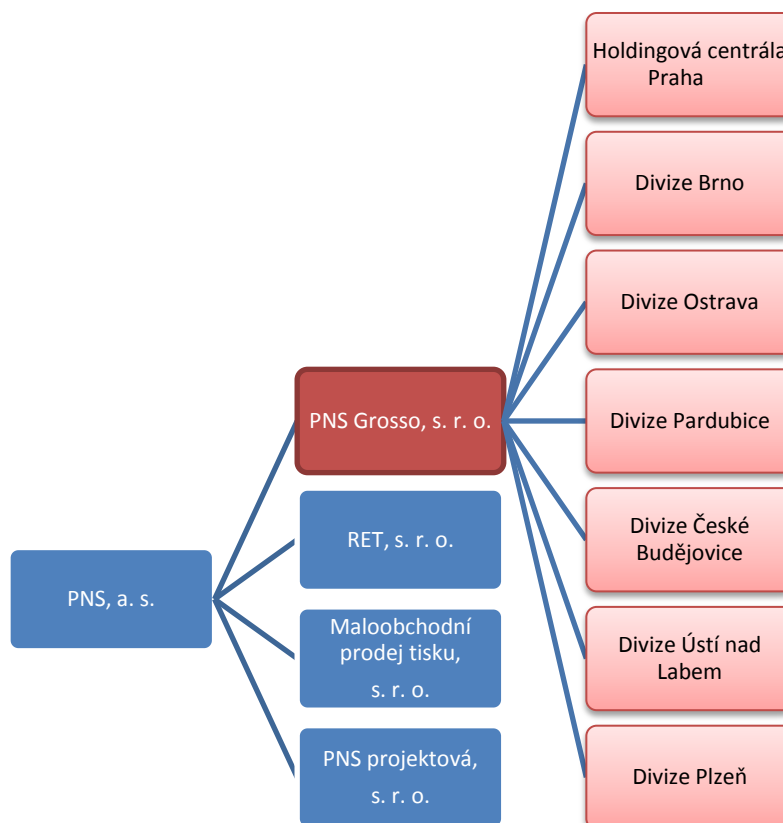
Tabulka 5: Strategie SWOT analýzy, vlastní zpracování

Strategie		
MAX-MAX	MAXimalizace silných stránek	MAXimalizace příležitostí
MIN-MAX	MINimalizace slabých stránek	MAXimalizace příležitostí
MAX-MIN	MAXimalizace silných stránek	MINimalizace hrozeb
MIN-MIN	MINimalizace slabých stránek	MINimalizace hrozeb

³¹ STŘELEČ, Jiří. Vlastnice.cz : SWOT analyza [online]

2 PŘEDSTAVENÍ SPOLEČNOSTI

První novinová společnost (PNS) je společností s ručením omezeným. Mateřská společnost PNS a.s. má dceřiné společnosti – PNS Grosso s.r.o., R.E.T. s.r.o. a Maloobchodní prodej tisku, s.r.o. a PNS projektová, s. r. o.. Předmětem činnosti je distribuce tisku, společnost zajišťuje dodávky deníků, časopisů, elektronických médií a neperiodických publikací pro celou Českou republiku. Zabývá se jak expedicí (rozvážením), tak i remitendou (vracením) těchto dodávek. Má nejhustší síť prodejních míst v celé Evropě, a to 20 000 prodejen. První novinová společnost využívá nejmodernější technologie, zavádí logisticko-informační systém, který je v Evropě ojedinělý. Při zpracování remitendy využívá skenování a váhové systémy.³²



Obrázek 7: PNS a její dceřiné společnosti, vlastní zpracování

³² PNS.CZ. O PNS. [online]

2.1 Základní údaje o společnosti³³

Tabulka 6: Základní údaje o společnosti, vlastní zpracování

Název	PNS Grosso, s. r. o.
Sídlo	Praha 9, Horní Počernice, Paceřická 1/2773, 193 00
Zapsáno do OR	21. července 1992
IČ	457 95 533
DIČ	CZ457 95 533
Předmět podnikání	zprostředkování obchodu a služeb
Základní kapitál	10 000 000,- Kč, splaceno: 100%

2.2 Orgány společnosti³⁴

Představenstvo

Předseda představenstva:	Ing. Radomil Juda
Místopředseda představenstva:	Ing. Pavel Borovka
Člen představenstva:	Roman Breitenfelner

Dozorčí rada

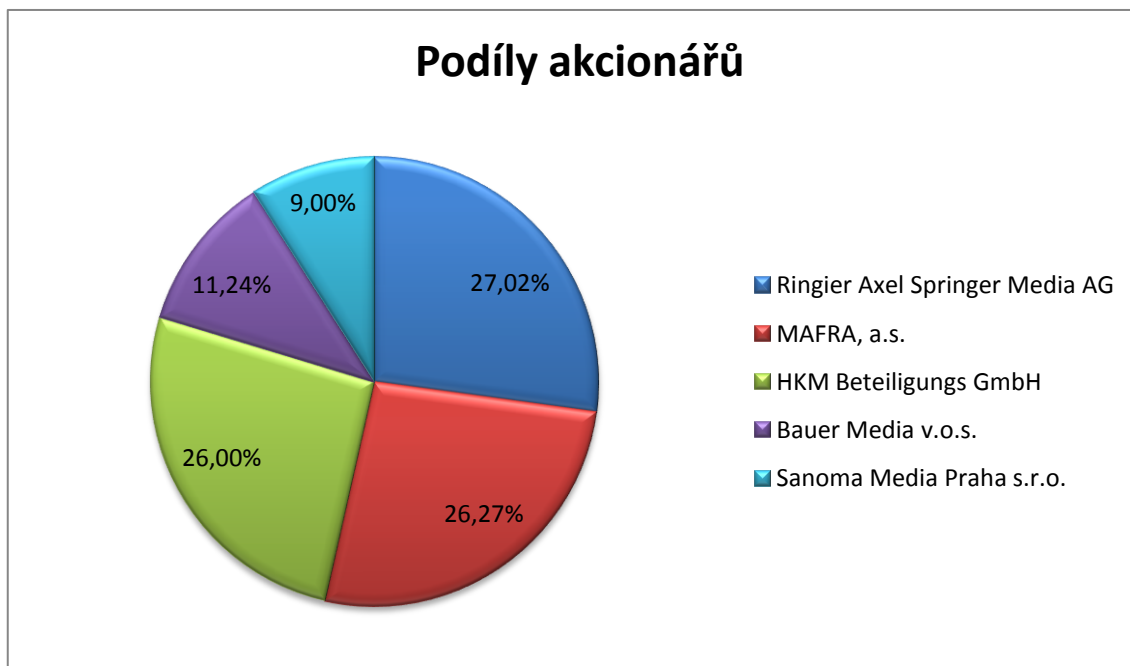
Předseda dozorčí rady:	Dr. Karl Hans Arnold
Členové:	Leonhard Steger
	Dr. Eckart Bollmann
	Florian Fels
	Josef Havelka
	Dipl. Kfm. (Univ.) Gunther Plank

³³ JUSTICE.CZ. Obchodní rejstřík a sbírka listin. [online]

³⁴ tamtéž

Tabulka 7: Akcionáři a jejich podíly, vlastní zpracování

Akcionář	Podíl v %
Ringier Axel Springer Media AG	27,02 %
MAFRA, a.s.	26,27 %
HKM BeteiligungsGmbH	26,00 %
Bauer Media v.o.s.	11,24 %
Sanoma Media Praha s.r.o.	9,00 %



Graf 1: Akcionáři a jejich podíly, vlastní zpracování

Společnost PNS Grosso, s. r. o. vidí svou úlohu v tom, že tisk, který distribuují, plní významnou úlohu v procesu informovanosti a utváření názorů otevřené a demokratické společnosti a napomáhá dynamickému hospodářskému i kulturnímu vývoji. Chápu svou činnost jako důležitý dílčí proces na cestě mezi vydavatelem a čtenářem, který je nutno uspořádat tak, aby tisk mohl svou společenskou funkci skutečně naplňovat. PNS Grosso nabízí celoplošnou distribuci po území celé České republiky a podle instrukcí vydavatele zajišťují dobré zásobení prodejných míst, vydavatele zpětně informují o prodeji a konsultují s ním nákladovou politiku, čímž zajišťují dostupnost tisku pro všechny občany.³⁵

³⁵ JUSTICE.CZ. *Obchodní rejstřík a sbírka listin*. [online]

3 ANALÝZA PROBLÉMU A SOUČASNÉ SITUACE

3.1 *SLEPTE analýza*

3.1.1 Sociální (Social)

Mezi demografické faktory sociální stránky SLEPTE analýzy, můžeme zařadit strukturu obyvatelstva, která pro naši společnost hraje velkou roli. Vzhledem k tomu, že noviny si ve stáncích kupují hlavně starší občané a předplatné si většinou objednává střední vrstva. Předplatné ale nemá na starosti naše společnost, ale vydavatelé novin. Noviny bývají v dnešní době nahrazovány internetovými stránkami s podobným obsahem.

Ale co se týče časopisů, na stáncích jsou prodávány časopisy všeho druhu:

- pro děti,
- pro mládež,
- pro ženy,
- pro muže,
- specializované časopisy pro maminky.
- hobby časopisy
- DVD nosiče.

Sociální faktory vybrané společnosti patří mezi nejsilnější faktory vnějšího okolí. Společnost nabízí pro každou věkovou skupinu určitý druh „čtení“.

Dostupnost pracovní síly pro naši společnost je také velká. V holdingové centrále v Praze, kde je také expedice a remitenda pro Prahu a střední Čechy pracují nejen čeští občané, ale také občané Ukrajiny, kteří bydlí v Praze a od pracovní agentury mají zajištěno bydlení a práci. V ostatních divizích pracují zejména čeští občané. Na letní prázdniny jsou do divizí po celé republice přijímáni studenti středních i vysokých škol na brigády a výpomoc v době dovolených stálých zaměstnanců.

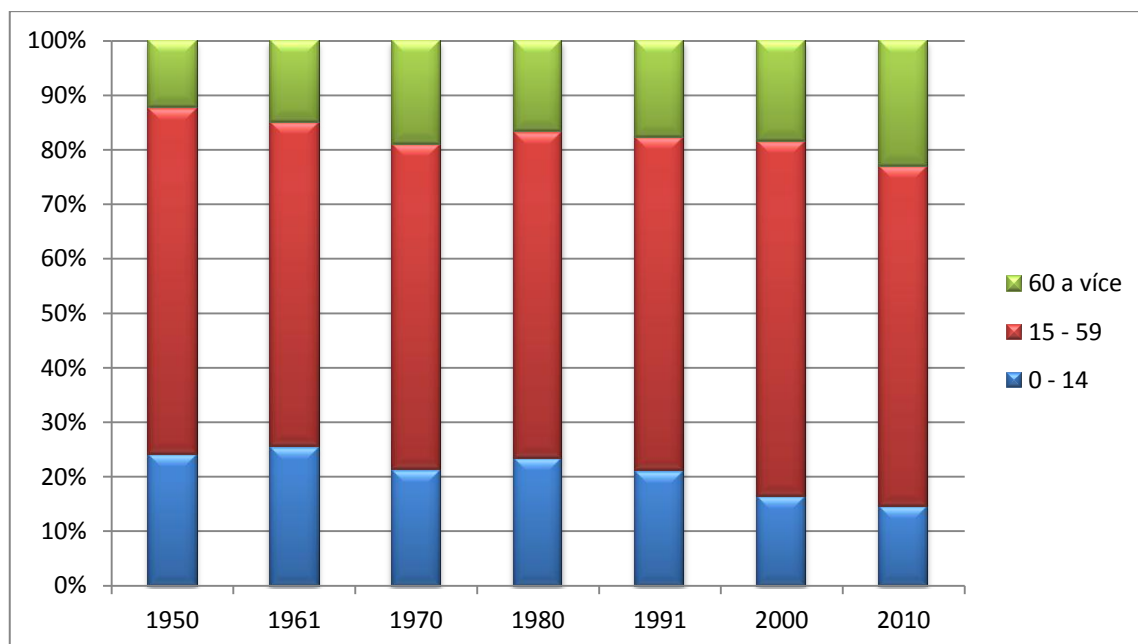
3.1.1.1 Vývoj věkové struktury obyvatelstva³⁶

Vývoj věkové struktury je také důležitý, hlavně z toho pohledu, kolik procent lidí je pracovně činných. Jak víme, je nižší porodnost a tím pádem populace stárne a zanedlouho bude stále méně občanů v produktivním věku.

Tabulka 8: Věková struktura obyvatel ČR v letech 1950 – 2010, vlastní zpracování

	Věková struktura		
	0 – 14 let	15 – 59 let	60 let a více
1950	24,1	63,5	12,4
1961	25,4	59,7	14,9
1970	21,2	59,7	19,1
1980	23,4	59,8	16,8
1991	21,1	61,1	17,8
2000	16,3	65,3	18,4
2010	14,5	62,5	23,0

Tabulku jsem také promítla do grafu, kde můžeme názorněji vidět, jak věková struktura obyvatelstva České republiky vypadala za posledních šest desetiletí.



Graf 2: Věková struktura obyvatel ČR v letech 1950- 2010, vlastní zpracování

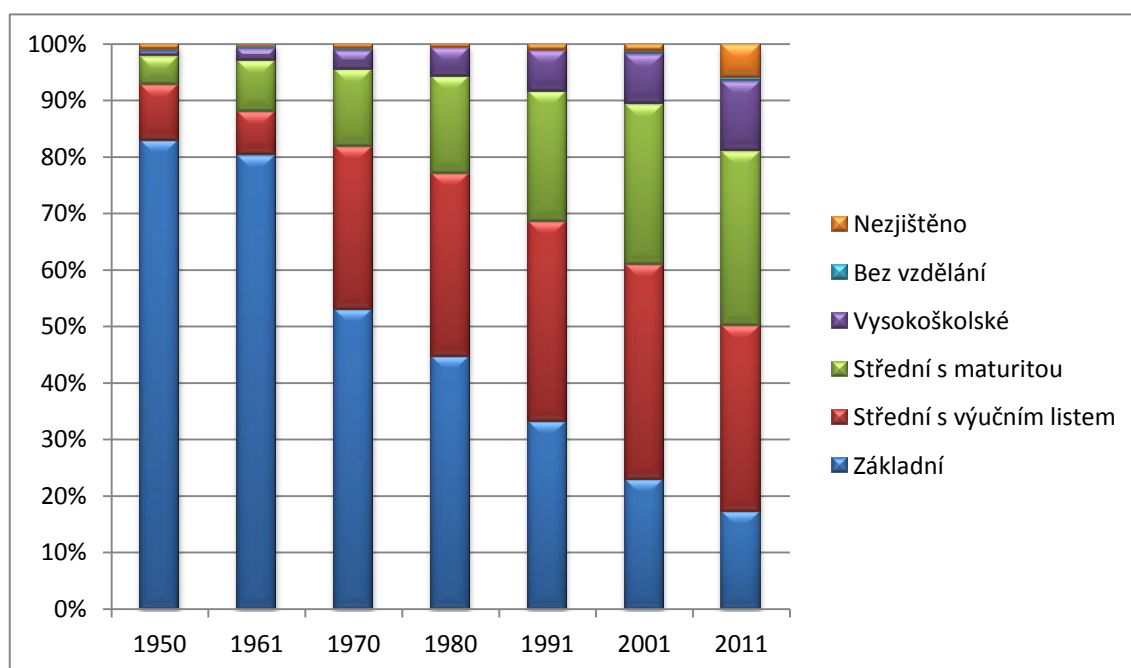
³⁶ ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. *Souhrnná data o České republice*. [online]

3.1.1.2 Vzdělání obyvatelstva

V následující tabulce můžeme vidět rozdělení obyvatelstva podle jejich nejvyššího dosaženého vzdělání.³⁷

Tabulka 9: Vzdělání obyvatelstva ČR, vlastní zpracování

	% zastoupení vzdělání obyvatelstva v letech						
	1950	1961	1970	1980	1991	2001	2011
Základní	83,0	80,4	53,1	44,6	33,1	23,0	17,4
Střední s výučním listem	9,8	7,7	28,8	32,4	35,4	38,0	32,8
Střední s maturitou	5,1	9,0	13,6	17,1	22,9	28,4	30,9
Vysokoškolské	0,9	2,2	3,4	5,0	7,2	8,9	12,4
Bez vzdělání	0,3	0,3	0,3	0,0	0,0	0,4	0,5
Nezjištěno	0,9	0,4	0,8	0,6	1,1	1,3	6,0



Graf 3: Vzdělání obyvatelstva, vlastní zpracování

Pro přehlednost jsem tabulku zpracovala také do grafu. Můžeme vidět, že zatímco v roce 1950 převažovali obyvatelé se základním vzděláním (přes 80 % obyvatelstva),

³⁷ ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. *Souhrnná data o České republice*. [online]

v roce 2011 je těchto obyvatel pouhých 17,4 %. To značí, že lidé mají větší touhu po vzdělání a samozřejmě to od nich vyžaduje společnost. Dále vidíme, že v roce 1970 oproti roku 1961 stouply hodnoty u obyvatel středních škol s výučním listem, tyto hodnoty se plus mínus ve stejné rovině drží dodnes. Obyvatel, kteří absolvují střední školu s maturitou, je stále více, každý rok hodnoty stoupají. Loňský rok to bylo téměř 31 % obyvatel. Počet vysokoškoláků má také stoupající tendenci, oproti již zmiňovanému roku 1950, kdy jich bylo necelé jedno procento, je jich v roce 2011 přes 12 %.

Tyto výsledky ale také mohou mít dopad na společnost PNS Grosso, s. r. o.. Ve skladu remitendy a expedice pracují lidé se základním vzděláním nebo s výučním listem. Pokud má zaměstnanec maturitu, pracuje většinou v kanceláři remitendy a ne ve skladu. Tady hrozí, že pokud bude stoupat počet obyvatel s maturitou nebo vysokoškolským vzděláním, nebudou mít zájem o práci ve skladu, kde žádné vzdělání nepotřebují. Naopak růst vysokoškolsky vzdělaných obyvatel je pro společnost prospěšné z toho důvodu, že má při výběrových řízeních lepší možnosti výběru pro pozice ředitelů a vedoucích pracovníků.

3.1.2 Legislativní (Legislative)

Společnost PNS Grosso, a. s. se musí řídit klasickými normami a zákony, kterými se musí řídit každá společnost v tomto státě.

V první řadě se jedná o:³⁸

- Zákon č. 1/1993 Sb. - Ústava České republiky,
- Zákon č. 2/1993 Sb. - Listina základních práv a svobod.

Dále se musí řídit následujícími zákony:³⁹

- Zákon č. 513/1991 Sb. – Obchodní zákoník,
- Zákon č. 262/2006 Sb. – Zákoník práce,
- Zákon č. 235/2004 Sb. – Zákon o dani z přidané hodnoty,
- Zákon č. 586/1992 Sb. – Zákon o daních z příjmu,

³⁸ KUBÍKOVÁ, Š. *Analýza vybrané firmy*, str. 102

³⁹ Zákon č. 513/1991 Sb. – Obchodní zákoník

- Zákon č. 563/1991 Sb. – Zákon o účetnictví,
- Zákon č. 16/ 1993 Sb. – Zákon o silniční dani,
- Zákon č. 338/1992 Sb. – Zákon o dani z nemovitosti.

Dále by se společnost měla řídit první úpravou BOZP – Bezpečnost a ochrana zdraví při práci.

3.1.3 Ekonomické (Economic)

3.1.3.1 Hrubý domácí produkt (HDP)

Hrubý domácí produkt je suma všech výrobků a služeb vyrobených a poskytnutých v zemi za určité období (obvykle se jedná o jeden rok). HDP se vyjadřuje v peněžních jednotkách⁴⁰

Tabulka 10: Hrubý domácí produkt, zdroj: <http://www.mesec.cz/dane/ekonomika/pruvodce/hruby-domaci-produkt>

Rok	HDP	HDP na 1 obyvatele	HDP na 1 obyvatele v PPS	HDP
	mld. Kč,	Kč/obyvatele	PPS/obyvatele	%, r/r, reálně
1995	1 466,5	141 957	10 774	–
1996	1 683,3	163 183	11 586	4,0
1997	1 811,1	175 772	11 828	–0,7
1998	1 996,5	193 929	11 961	–0,8
1999	2 080,8	202 357	12 385	1,3
2000	2 189,2	213 110	13 036	3,6
2001	2 352,2	230 064	13 891	2,5
2002	2 464,4	241 593	14 419	1,9
2003	2 577,1	252 617	15 215	3,6
2004	2 814,8	275 770	16 257	4,5
2005	2 983,9	291 561	17 133	6,3
2006	3 215,6	313 213	18 412	6,8
2007	3 530,2	341 989	20 117	6,0
2008	3 705,9	355 319		3,2

⁴⁰ GROLIGOVÁ, I., MANDELÍK, P. *Makroekonomie*, str. 32

Růst/pokles HDP

Určuje nám, o kolik % stoupl nebo klesl HDP ve sledovaném čtvrtletí roku oproti stejnému období roku předchozího.⁴¹ Zde můžeme vidět zlepšení v roce 2010 i 2011.⁴²

43

Tabulka 11: Růst/pokles HDP, vlastní zpracování

Rok	2009				2010				2011			
	1. Q	2. Q	3. Q	4. Q	1. Q	2. Q	3. Q	4. Q	1. Q	2. Q	3. Q	4. Q
HDP	-4,0	- 4,9	- 4,4	- 3,2	+ 1,2	+ 2,3	+ 2,8	+ 2,6	+ 2,8	+ 2,2	+ 1,2	+ 0,6

3.1.3.2 Daň z příjmu právnických osob⁴⁴

Daň z příjmu právnických osob jsou povinny platit všechny právnické osoby, proto se podívejte na její vývoj v letech. Jak můžeme vidět, v roce 1993 byla tato daň téměř polovina příjmů, což je pro PO velice nevýhodné.

Z časového hlediska celou tuto dobu (1993 – 2010) sazba buď klesala, nebo zůstávala na stejné rovině, ani jednou se nestalo, že by stoupla. V grafu jsou uvedené pouze roky, kdy došlo ke změně.

Tabulka 12: Vývoj DPPO v letech 1993 - 2010, vlastní zpracování

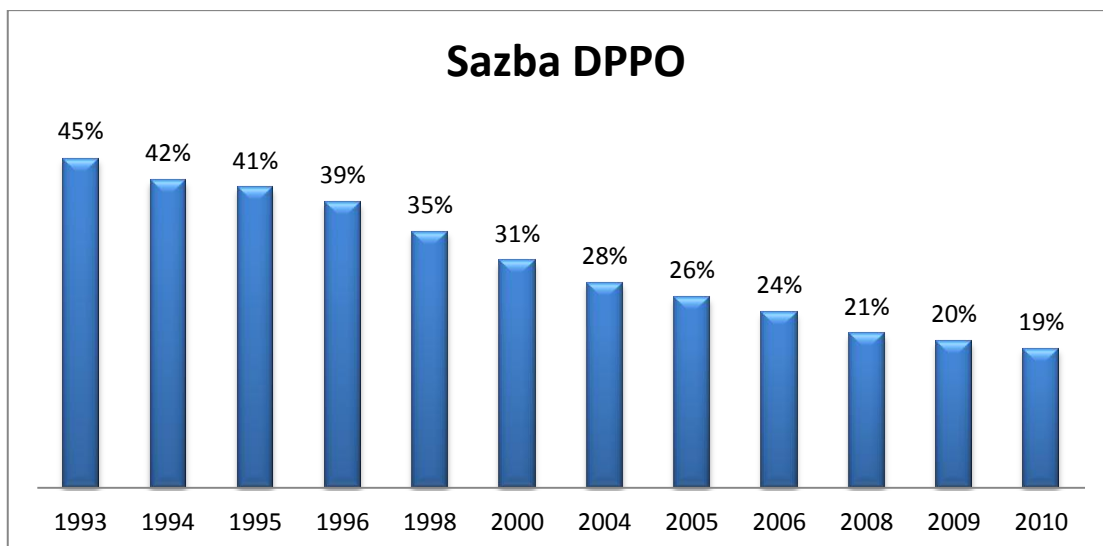
Rok	1993	1994	1995	1996	1998	2000	2004	2005	2006	2008	2009	2010
Sazba (v %)	45	42	41	39	35	31	28	26	24	21	20	19

⁴¹ MĚŠEC.CZ. *Hrubý domácí produkt*. [online]

⁴² KURZY.CZ. *Vývoj HDP v ČR*. [online]

⁴³ FINANCE.CZ. *Vývoj hrubého domácího produktu*. [online].

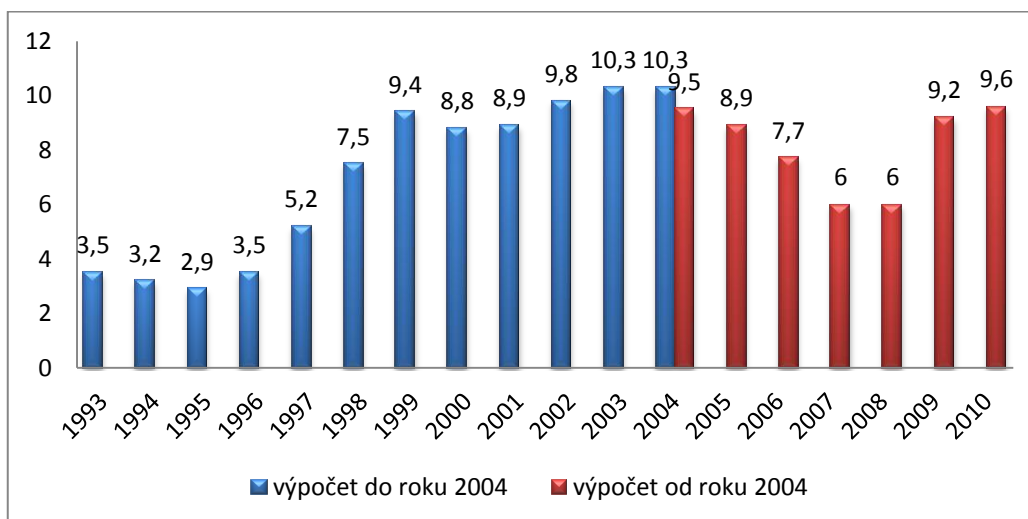
⁴⁴ HÁBLOVÁ, A. *Obchodní společnosti*, str. 59



Graf 4: Vývoj sazby DPPO v letech 1993 - 2010, vlastní zpracování

3.1.3.3 *Nezaměstnanost*

Nezaměstnanost a její míra je pro společnost PNS Grosso, s. r. o. také důležitá. Pokud víme, že v zemi je vysoká míra nezaměstnanosti, budeme předpokládat, že máme k dispozici uchazeče o zaměstnání. Také pokud v zemi „visí“ hrozba nezaměstnanosti pro zaměstnané, jsou jejich nároky na zaměstnavatele nižší.



Graf 5: Vývoj míry nezaměstnanosti, vlastní zpracování

Následující tabulka ukazuje evidované uchazeče o zaměstnání od roku 1993 do roku 2010, Dále míru nezaměstnanosti, která je uvedena v procentech. V posledním sloupci uvádím volná pracovní místa, která byla k dispozici

Dva sloupce míry nezaměstnanosti jsou zde proto, že v roce 2004 se měnil výpočet míry registrované nezaměstnanosti.⁴⁵

Tabulka 13: Nezaměstnanost, vlastní zpracování

	Evidovaní uchazeči o zaměstnání	Míra nezaměstnanosti	Míra nezaměstnanosti	Volná pracovní místa
1993	185 216	3,5	.	53 938
1994	166 480	3,2	.	76 581
1995	153 041	2,9	.	88 047
1996	186 339	3,5	.	83 976
1997	268 902	5,2	.	62 284
1998	386 918	7,5	.	37 641
1999	487 623	9,4	.	35 117
2000	457 369	8,8	.	52 060
2001	461 923	8,9	.	52 084
2002	514 435	9,8	.	40 651
2003	542 420	10,3	.	40 188
2004	541 675	10,3	9,5	51 203
2005	510 416	.	8,9	52 164
2006	448 545	.	7,7	93 425
2007	354 878	.	6,0	141 066
2008	352 250	.	6,0	91 189
2009	539 136	.	9,2	30 927
2010	561 551	.	9,6	30 803

⁴⁵ MPSV.CZ. *Nezaměstnanost*. [online]

3.1.3.4 Inflace

Obecně inflace znamená všeobecný růst cenové hladiny v čase.⁴⁶ V tabulce níže vidíme, že v roce 2008 byl více než dvojnásobný nárůst inflace, ale v roce 2009 byl naopak výrazný pokles (z 6,3 % na pouhé 1%).

Tabulka 14: Vývoj inflace, vlastní zpracování

Rok	Míra inflace (%)
2006	2,5
2007	2,8
2008	6,3
2009	1,0
2010	1,5

3.1.4 Politické (Politic)

Jak jsem již psala v teoretické části této diplomové práce, stabilita vlády není v České republice v posledních letech zaručena. Politické strany se mění u moci v pravidelných intervalech čtyřletého období. A s ještě vyšší pravidelností se hlasuje o nedůvěře vládě. Koaliční partneři vládní strany odcházejí z vlády a to samozřejmě nemůže přispět situaci v republice. Dle svých volebních programů strany mění legislativu a zákony velmi často, což zase navazuje na legislativní faktor, kde jsme „omezeni“ zákony a výší všech daní.

3.1.5 Technologické (Technological)

Technologická stránka je pro společnost důležitá. Je to z toho důvodu, že ve skladu remitendy se používají k přepočtení tiskovin skenery a počítače, dále jsou ve skladu pásy, které vedou přes celou halu, až do sběrového kontejneru. Skenery nahradily ruční přepočítávání před třemi lety. Vzhledem k tomu, že docházelo ke značným chybám a tudíž i ztrátám, byla tato změna nevyhnutelná. Samozřejmě kanceláře společnosti jsou vybaveny počítači, tiskárnami a dalším kancelářským vybavením.

⁴⁶ ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. *Míra inflace - metodika*. [online]

3.1.6 Ekologické (Ecological)

Ekologické faktory se společností velice dotýkají. Právě proto, že předmětem podnikání jsou časopisy a noviny, které jsou vyrobeny z papíru. Společnost noviny a časopisy z určitého druhu papíru odváží na pásech do kontejneru, který je po naplnění odvezen do sběru. Některé vybrané druhy tiskovin jsou převáženy na pražskou pobočku společnosti.

3.2 Porterova analýza

Jak už jsem popsala v teoretické části své práce, Porterova analýza je analýza oborového okolí, tedy toho co nás může ovlivnit na našem trhu.

3.2.1 Dodavatelé

Dodavateli pro společnost jsou vydavatelé novin, časopisů a DVD nosičů. Ti si do určité míry můžou určovat cenu. Cena, kterou nastaví dodavatel, a za kterou nám dodává zboží, bude ve vysoké míře určovat konečnou cenu, za kterou budeme zboží prodávat my. To také může ovlivnit právě odběratele, kteří si za vyšší cenu už nebudou chtít produkt koupit. Takže vyjednávací síla dodavatelů je v tomto případě vysoká.

3.2.2 Odběratelé

Našimi odběrateli jsou zákazníci, kteří si zakoupí časopisy ve stáncích či hypermarketech. Nikoliv zákazníci, kteří si pořídí předplatné, to si zajišťuje samotný vydavatel titulu. Zákazníci nás mohou ovlivnit tím, že pokud nebudou mít dostatek peněz, časopisy či noviny nekoupí, zatímco nezbytné komodity jako jídlo či ubytování si budou muset zaplatit vždy. Také při vyšší ceně nebo vysoké inflaci či jejich nezaměstnanosti nebudou odebírat noviny nebo hobby časopisy. Takže jejich vyjednávací síla je velká.

3.2.3 Konkurenční rivalita

Konkurence v odvětví existuje, ale je zanedbatelná. Jedná se o společnost, která má stejný předmět podnikání, ale tato konkurence je zanedbatelná. Většinu titulů a kontraktů s vydavateli má zejména společnost PNS Grosso, s. r. o. Tím pádem má tato společnost konkurenční výhodu v tomto odvětví. Bariery na trhu jsou velké. Nepředpokládáme, že by do odvětví přišla společnost, která by PNS Grosso, s. r. o. výrazněji ovlivnila.

3.2.4 Nové substituty

Bylo by dobré zmínit, že je možnost strategie vydavatelů se osamostatnit, zbavit se tedy závislosti na zprostředkovatelské síti PNS. Svou politiku by zaměřili spíše do internetového e-shopu, který by pomocí dodavatelských služeb – roznašečů novin, doručoval tiskoviny přímo do domu (menší náklady na tyto doručovatele než má společnost PNS, nižší ceny oproti stánkům a byly by odbourány přebytky vznikající špatným odhadem možného prodeje). Dále pak pokud vydavatelé zvýhodní předplatné, budou si lidé objednávat noviny nebo časopisy přímo do domu. Tímto by mohl vzniknout substitut nabízených služeb.

3.2.5 Potenciální konkurence

Náklady na vstup na tento trh a do tohoto odvětví jsou relativně vysoké a to zejména díky bariérám v odvětví.

Bariéry odvětví:

- vysoké náklady,
- potřeba velkých skladových prostor remitendy a expedice,
- potřeba relativně vysokého počtu zaměstnanců (záleží samozřejmě na počtu kontraktů s vydavateli a počtu titulů a jejich nákladů).

Takže nepředpokládáme, že na trh vstoupí společnost, která by mohla výrazným způsobem ovlivnit společnost takové velikosti (co se týče počtu zaměstnanců, tak i počtu expedovaných a remitovaných titulů), jako je PNS Grosso, s. r. o.

3.3 Podklady pro finanční analýzu

Pro využití finanční analýzy potřebujeme v první řadě výkazy (rozvaha, výkaz tisku a ztráty), které jsou volně dostupné na stránkách www.justice.cz a odtud jsem využila výroční zprávy společnosti PNS Grosso, s. r. o., která právě tyto výkazy obsahuje. Pro potřebu výpočtů jsem potřebné hodnoty vložila do tabulky, aby bylo vše přehlednější. Úplné výkazy budou na konci této diplomové práce uvedeny jako příloha. Hodnoty jsou uvedeny v tis. Kč.

Tabulka 15: Aktiva pro potřebu výpočtů, vlastní zpracování

	2007	2008	2009	2010
celková aktiva	141 379	177 319	155 962	139 121
dlouhodobý majetek	92 756	102 989	115 196	116 526
oběžná aktiva	48 419	69 471	32 727	14 384
zásoby	819	585	485	670
pohledávky	37 227	66 937	19 296	11 471
krátkodobý fin.majetek	10 374	2 969	12 948	2 243

Tabulka 16: Pasiva pro potřebu výpočtů, vlastní zpracování

	2007	2008	2009	2010
celková pasiva	141 379	177 319	155 962	139 121
vlastní kapitál	23 123	18 725	15 211	23 837
cizí zdroje	116 563	157 682	140 037	89 071
dl. závazky	0	0	0	0
kr. závazky	72 979	98 889	90 758	72 581

Tabulka 17: Tržby a výsledky hospodaření pro potřebu výpočtů, vlastní zpracování

	2007	2008	2009	2010
tržby	742 941	823 370	740 281	660 053
denní tržby	2035,455	2255,808	2028,167	1808,364
provozní hospodářský výsledek	16 160	10 773	7 874	14 269
VH za účetní období	12 123	7 725	4 211	12 837

3.4 Výsledky finanční analýzy

3.4.1 Výsledky výpočtů likvidity

Tabulka 18: Výsledky výpočtů likvidity, vlastní zpracování

likvidita	2007	2008	2009	2010
Běžná - III.stupeň	0,663	0,703	0,361	0,198
Pohotová - II.stupeň	0,652	0,697	0,355	0,189
Okamžitá - I.stupeň	0,142	0,030	0,143	0,031

K výsledkům jsme došli těmito vzorci:

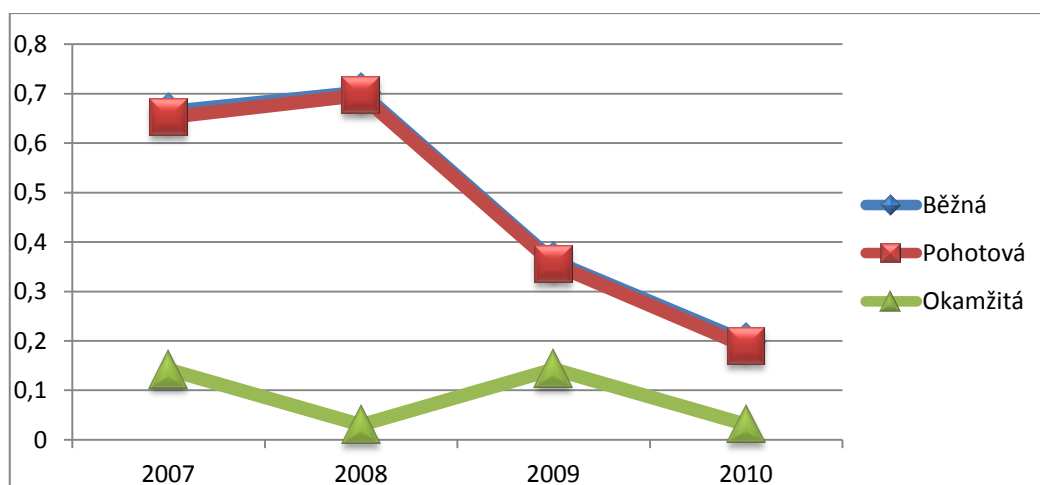
$$\text{běžná likvidita} = \frac{\text{oběžná aktiva}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

$$\text{pohotová likvidita} = \frac{\text{oběžná aktiva} - \text{zásoby}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

$$\text{okamžitá likvidita} = \frac{\text{finanční aktiva}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

U běžné likvidity (tzn. III. stupně) vidíme, že hodnoty klesaly, v roce 2007 byla jedna koruna krátkodobých závazků kryta 0,663 korunami celkových oběžných aktiv. V roce 2008 se tyto hodnoty zvýšily o 0,04 a v dalších letech 2009 a 2010 klesly na krytí jedné koruny krátkodobých závazků pouze 0,198 korunami oběžných aktiv. Což značí, že likvidita běžná by měla být znepokojující pro společnost, protože doporučované hodnoty jsou 1 – 1,5. Co se týče pohotové likvidity, oběžná aktiva v čitateli výpočtu jsou očištěna o zásoby, o kterých víme, že nepatří k nejlikvidnějším. Tento druh likvidity nám říká, kolik našich pohledávek a hotovosti pokryje jednu korunu krátkodobých závazků. Z tabulky vidíme, že výsledky mají podobnou tendenci, že hodnota v roce 2007 byla 0,652, což se téměř dotýkalo spodní doporučované hranice, která je uváděna mezi 0,7 a 1,2. V roce 2008 se výsledky ještě přiblížili spodní hranici, ale roky 2009 a 2010 byly výsledky horší, kde nám klesly na úroveň 0,355 a 0,189. U likvidity I. Stupně (tedy okamžité likvidity), kde porovnáváme pouze finanční majetek,

který je nejlikvidnější, s krátkodobými aktivy, máme v roce 2007 výsledek 0,142, kde opět nedosahujeme doporučených hodnot, které jsou v rozmezí 0,2 – 0,5. V roce 2008 se hodnoty ještě snížily na 0,030, což by mělo být pro společnost alarmující. Rok 2009 a 2010 vypadal podobně jako roky 2007 a 2008, protože hodnoty byly téměř totožné – 0,143 a 0,031. Vývoj můžeme vidět v grafu, zde vidíme, že vývoj běžné a pohotovostní likvidity byl stejný.



Graf 6: Vývoj likvidit v roce 2007 – 2010, vlastní zpracování

3.4.2 Výsledky výpočtů rentability

Tabulka 19: Výsledky výpočtů rentability, vlastní zpracování

Rentabilita	2007	2008	2009	2010
ROA	11,43%	6,08%	5,05%	10,26%
ROE	52,43%	41,26%	27,68%	53,85%
ROS	1,63%	0,94%	0,57%	1,94%

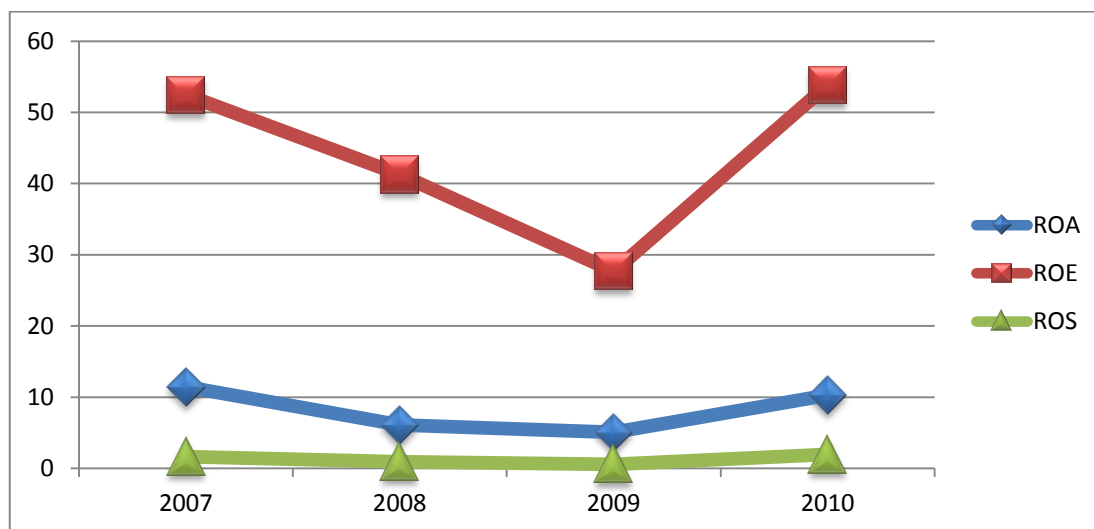
Při výpočtech rentability jsme vycházeli z těchto vzorců.

$$ROA = \frac{\text{provozní výsledek hospodaření}}{\text{celková aktiva}} \times 100$$

$$ROE = \frac{\text{zisk/ztráta}}{\text{vlastní kapitál}} \times 100$$

$$ROS = \frac{\text{zisk/ztráta}}{\text{tržby}} \times 100$$

Ukazatel ROA nám vyjadřuje míru zhodnocení aktiv podniku. Vidíme, že v roce 2008 klesla hodnota téměř o polovinu, ale v roce 2010 opět ukazatel vzrostl o 100 % oproti roku 2009. Ukazatel ROE nám ukázal, kolik z jedné vložené koruny do podniku získá podnikatel % zisku. Zde vidíme, že z jedné vložené koruny získáme 50 % zisku. Hodnoty v roce 2010 nám stouply oproti předchozímu roku 2 krát. Ziskovost tržeb nám říká, kolik korun získá podnikatel z jedné utržené koruny. Zde jsou hodnoty nízké, ale došlo k nárůstu v roce 2010, je to dáno tím, že výsledek hospodaření se zvýšil a tržby se snížily.



Graf 7: Vývoj rentabilit v roce 2007- 2010, vlastní zpracování

3.4.3 Ukazatele aktivity

Mezi ukazatele aktivity patří obraty a doby obratu. Platí, že obrat by měl být co nejvyšší a doba obratu co nejnižší. Obrat znamená, kolik se určitá položka ve společnosti „obrábí za rok“ a doba obratu nám určuje, kolik tato položka má na tento „obrat“ dní.

Tabulka 20: Výsledky ukazatelů aktivity, obraty, vlastní zpracování

	2007	2008	2009	2010
Obrat aktiv	5,25	4,64	4,75	4,74
Obrat stálých aktiv	8,01	7,99	6,43	5,66
Obrat zásob	907,13	1407,47	1526,35	985,15

Aktiva se ve společnosti obrátí ve všech sledovaných letech 5 krát za rok. Z toho vyplývá, že tato hodnota je astabilní. Obrat stálých aktiv nám klesl – v roce 2007 byl

8,01 a v posledním sledovaném roce 2010 pouze 5,66. Klesající tendence obratu není dobrá. Je to z toho důvodu, že se zvyšuje hodnota dlouhodobého majetku a snižují se tržby. Dále vidíme, že obrat zásob se pohybuje ve velice vysokých hodnotách, v roce 2007 907 krát za rok, další dva roky dokonce 1407,47 a 1526,45 krát, v roce 2010 se snížil na obrat 985,15 krát za rok. Víme, že společnost Grosso, s. r. o. je distributor tisku. Takže zboží se naskladní a vyskladní ten den, kdy se expeduje či remituje tisk. Proto společnost nepotřebuje zásoby, a tím pádem je obrat zásob tak vysoký.

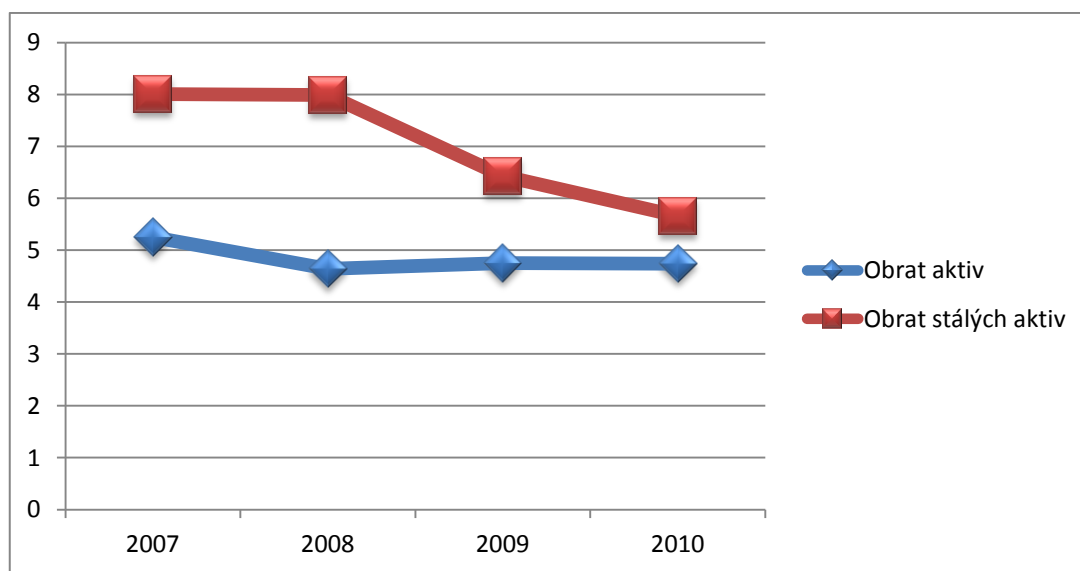
Z těchto vzorců jsme vycházeli:

$$\text{obrat aktiv} = \frac{\text{tržby}}{\text{celková aktiva}}$$

$$\text{obrat stálých aktiv} = \frac{\text{tržby}}{\text{dlouhodobý majetek}}$$

$$\text{obrat zásob} = \frac{\text{tržby}}{\text{zásoby}}$$

Z důvodu zkreslení jsem do grafu nezahrnovala obrat zásob, kvůli jeho vysokým hodnotám, které značně zkreslovaly rozdíl vývoje obratu aktiv a stálých aktiv (dlouhodobého majetku).



Graf 8: Vývoj obratu aktiv a stálých aktiv v roce 2007 - 2010, vlastní zpracování

Tabulka 21: Výsledky ukazatelů aktivity, doby obratu, vlastní zpracování

	2007	2008	2009	2010
DO zásob	0,40	0,26	0,24	0,37
DO pohledávek	18,29	29,67	9,51	6,34
DO závazků	35,85	43,84	44,75	40,14

Výsledky v této tabulce jsou dány ve dnech. DO (doba obratu) zásob je pořád na přibližně stejné úrovni. Vzhledem k tomu, že společnost takřka žádné zásoby netvoří, tak je hodnota na velice nízké úrovni. Říká se, že doba obratu závazků by měla být delší než doba obratu pohledávek, což společnost splňuje, ale z tabulky můžeme vidět, že doba obratu pohledávek byla v roce 2007 téměř 18 dní, v roce 2008 se o 11 dní zvýšila, ale v roce 2009 klesla na hodnotu pouhých 9 dní a v roce 2010 opět klesla o další 3 dny. Doba obratu závazků je přibližně na stejné úrovni všechny čtyři roky, v 2007 jsme měli na splacení svých závazků 35 dní, o rok později ještě o 8 dní více a poté v roce 2010 ještě doba obratu závazků klesla na 40 dní.

Těchto výsledků jsme dosáhli dosazením do těchto vzorců:

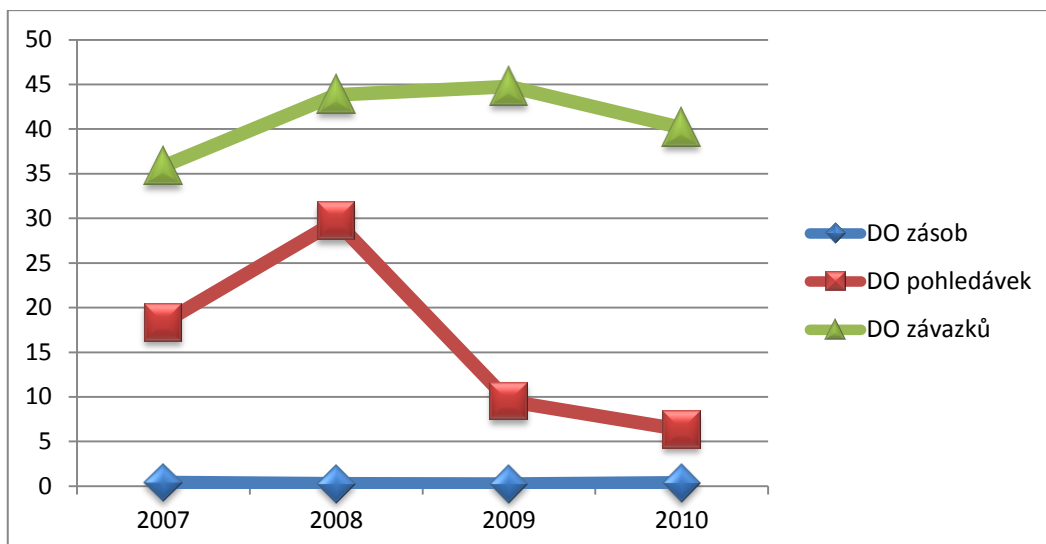
$$\text{doba obratu zásob} = \frac{\text{zásoby}}{\text{denní tržby}}$$

$$\text{doba obratu pohledávek} = \frac{\text{pohledávky}}{\text{denní tržby}}$$

$$\text{doba obratu závazků} = \frac{\text{závazky}}{\text{denní tržby}}$$

Ve vzorci máme na pozici jmenovatele denní tržby, které ve výkazech nemáme, ale spočítáme tržby dohromady a podělíme je 365 dny:

$$\text{denní tržby} = \frac{\text{tržby}}{365}$$



Graf 9: Vývoj doby obratu v letech 2007 – 2010, vlastní zpracování

3.4.4 Ukazatele zadluženosti

Tyto ukazatele nám vyjadřují, jak je společnost zadlužená, to znamená, jaký podíl mají cizí zdroje na jejím financování.

Tabulka 22: Výsledky ukazatelů zadluženosti, vlastní zpracování

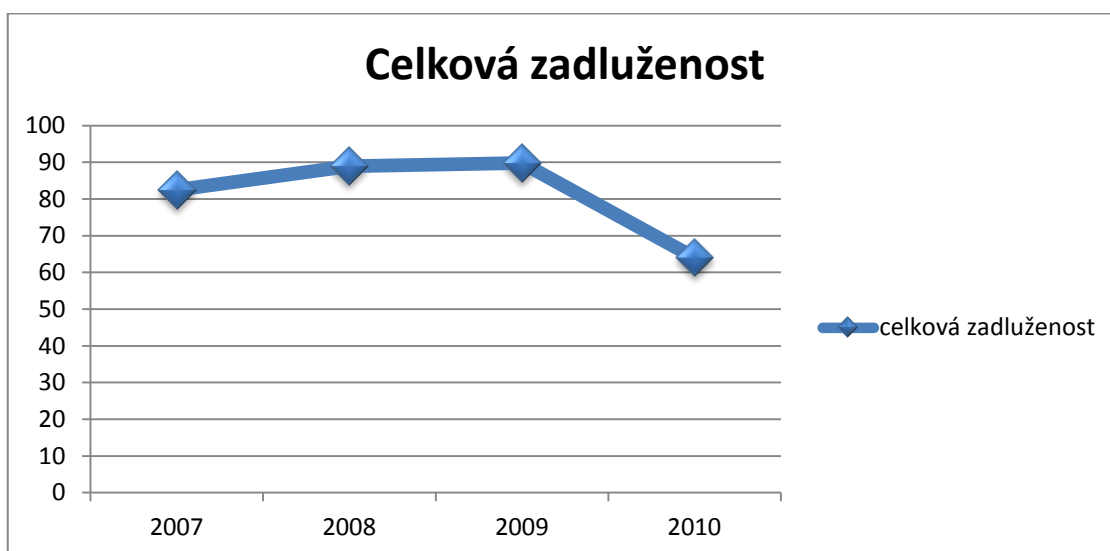
	2007	2008	2009	2010
Celková zadluženost	82,45%	88,93%	89,79%	64,02%
Míra zadlužení	504,10%	842,09%	920,63%	373,67%

Těchto výsledků jsme dosáhli dosazením do těchto vzorců:

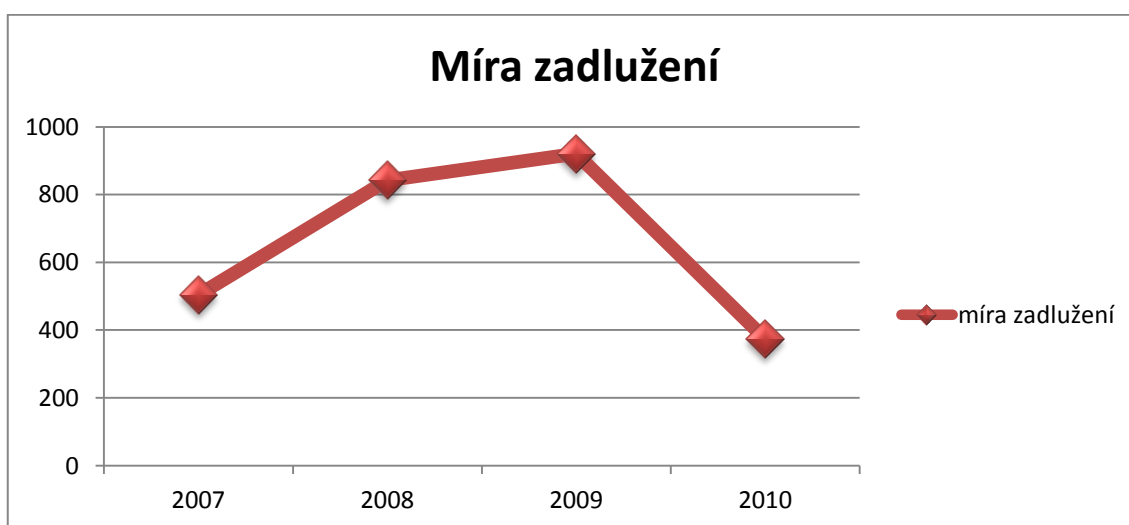
$$\text{celková zadluženost} = \frac{\text{cizí zdroje}}{\text{celková aktiva}} \times 100$$

$$\text{míra zadlužení} = \frac{\text{cizí zdroje}}{\text{vlastní jmění}} \times 100$$

Podle zlatého pravidla financování, bychom měli využívat cizí a vlastní zdroje v poměru 50:50. Jak vidíme v roce 2007 se jednalo o poměr 80:20, v roce 2008 a 2009 o poměr 90:10, což by mělo být znepokojující, protože společnost téměř vše financovala z cizích zdrojů. Situace se však výrazně zlepšila v roce 2010, kdy už je poměr 65:35, což ještě sice není ideální, ale vidíme, že tendence je klesající.



Graf 10: Graf celkové zadluženosti, 2007- 2010, vlastní zpracování



Graf 11: Graf míry zadlužení - 2007 - 2010, vlastní zpracování

3.5 Kralickův Quick Test

Podle tabulek v teoretické části mé diplomové práce, posoudím finanční stabilitu, výnosovou a celkovou situaci společnosti PNS Grosso, s. r. o.

3.5.1 Kralickův Quick Test – rok 2007

Tabulka 23: Výsledky Kralickova Quick Testu - rok 2007, vlastní zpracování

Ukazatel	Konstrukce ukazatele	Výsledek	Vyhodnocení ukazatele	Body
R1	$\frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{aktiva celkem}} = \frac{23\,123}{141\,379}$	0,164	0,3 a více 0,2 - 0,3 0,1 - 0,2 0,0 - 0,1 0,0 a méně	4 3 2 1 0
R2	$\frac{(\text{cizí zdroje} - \text{peníze} - \text{účty u bank})}{\text{provozní cash flow}} = \frac{(116\,583 - 246 - 10\,128)}{37\,187}$	2,856	3 a méně 3 - 5 5 - 12 12 - 30 30 a více	4 3 2 1 0
R3	$\frac{\text{zisk před zdaněním a úroky}}{\text{aktiva celkem}} = \frac{17\,063}{141\,379}$	0,121	0,15 a více 0,12 - 0,15 0,08 - 0,12 0,00 - 0,08 0,00 a méně	4 3 2 1 0
R4	$\frac{\text{provozní cash flow}}{\text{výkony}} = \frac{37\,187}{742\,941}$	0,050	0,1 a více 0,08 - 0,1 0,05 - 0,08 0,00 - 0,05 0,00 a méně	4 3 2 1 0

Do tabulky jsme dosadili hodnoty z výroční zprávy, která obsahuje rozvahu, výkaz zisku a ztráty a výkaz cash flow. Výsledky dále dosadíme do další tabulky, která nám již ukáže, jak na tom společnost je.

Tabulka 24: Vyhodnocení finanční stability, výnosové a celkové situace roku 2007, vlastní zpracování

Hodnocení	Výpočet	Výsledek
Finanční stabilita	$FS = \frac{R1+R2}{2} = \frac{2+4}{2}$	3,0
Výnosová situace	$VS = \frac{R3+R4}{2} = \frac{3+2}{2}$	2,5
Celková situace	$CS = \frac{FS+VS}{2} = \frac{3+2,5}{2}$	2,75

Tabulka 25: Určení podniku – rok 2007

Hodnota	Výsledek
1 a méně	Špatný
1 - 3	Průměrný
3 a více	Velmi dobrý

V roce 2007 nám ze zadaných výsledků vychází, že společnost je průměrná. Kapitálová síla (R1) byla na průměrné úrovni, zadluženost (R2) byla nízká, ziskovost (R3) byla relativně vysoká a finanční pozice (R4) průměrná.

3.5.2 Kralickův Quick Test – rok 2008

Tabulka 26: Výsledky Kralickova Quick Testu – rok 2008, vlastní zpracování

Ukazatel	Konstrukce ukazatele	Výsledek	Vyhodnocení ukazatele	Body
R1	$\frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{aktiva celkem}} = \frac{18\,725}{177\,319}$	0,106	0,3 a více 0,2 - 0,3 0,1 - 0,2 0,0 - 0,1 0,0 a méně	4 3 2 1 0
R2	$\frac{(\text{cizí zdroje} - \text{peníze} - \text{účty u bank})}{\text{provozní cash flow}} = \frac{(157\,682 - 554 - 2\,415)}{15\,766}$	9,813	3 a méně 3 - 5 5 - 12 12 - 30 30 a více	4 3 2 1 0
R3	$\frac{\text{zisk před zdaněním a úroky}}{\text{aktiva celkem}} = \frac{11\,094}{177\,319}$	0,063	0,15 a více 0,12 - 0,15 0,08 - 0,12 0,00 - 0,08 0,00 a méně	4 3 2 1 0
R4	$\frac{\text{provozní cash flow}}{\text{výkony}} = \frac{15\,766}{823\,370}$	0,019	0,1 a více 0,08 - 0,1 0,05 - 0,08 0,00 - 0,05 0,00 a méně	4 3 2 1 0

Tabulka 27: Vyhodnocení finanční stability, výnosové a celkové situace roku 2008, vlastní zpracování

Hodnocení	Výpočet	Výsledek
Finanční stabilita	$FS = \frac{R1+R2}{2} = \frac{2+2}{2}$	2,0
Výnosová situace	$VS = \frac{R3+R4}{2} = \frac{1+1}{2}$	1,0
Celková situace	$CS = \frac{FS+VS}{2} = \frac{2+1,5}{2}$	1,5

Tabulka 28: Určení podniku – rok 2008, vlastní zpracování

Hodnota	Výsledek
1 a méně	Špatný
1 - 3	Průměrný
3 a více	Velmi dobrý

V roce 2008 nám ze zadaných výsledků vychází, že společnost je opět průměrná, stejně jako rok předtím. Kapitálová síla (R1) byla na průměrné úrovni, zadluženost (R2) byla také průměrná (výsledky jsou horší než v roce 2007, kdy byla společnost níže zadlužená), ziskovost (R3) klesla (ze tří bodů na jeden, což je pro společnost špatně) a finanční pozice (R4) byla podprůměrná.

3.5.3 Kralickův Quick Test – rok 2009

Tabulka 29: Výsledky Kralickova Quick Testu – rok 2009, vlastní zpracování

Ukazatel	Konstrukce ukazatele	Výsledek	Vyhodnocení ukazatele	Body
R1	$\frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{aktiva celkem}} = \frac{15\,211}{155\,962}$	0,098	0,3 a více 0,2 - 0,3 0,1 - 0,2 0,0 - 0,1 0,0 a méně	4 3 2 1 0
R2	$\frac{(\text{cizí zdroje} - \text{peníze} - \text{účty u bank})}{\text{provozní cash flow}} = \frac{(116\,563 - 673 - 1\,273)}{38\,162}$	3,003	3 a méně 3 - 5 5 - 12 12 - 30 30 a více	4 3 2 1 0
R3	$\frac{\text{zisk před zdaněním a úroky}}{\text{aktiva celkem}} = \frac{7\,834}{155\,962}$	0,050	0,15 a více 0,12 - 0,15 0,08 - 0,12 0,00 - 0,08 0,00 a méně	4 3 2 1 0
R4	$\frac{\text{provozní cash flow}}{\text{výkony}} = \frac{38\,162}{740\,281}$	0,052	0,1 a více 0,08 - 0,1 0,05 - 0,08 0,00 - 0,05 0,00 a méně	4 3 2 1 0

Tabulka 30: Vyhodnocení finanční stability, výnosové a celkové situace roku 2009, vlastní zpracování

Hodnocení	Výpočet	Výsledek
Finanční stabilita	$FS = \frac{R1+R2}{2} = \frac{1+3}{2}$	2,0
Výnosová situace	$VS = \frac{R3+R4}{2} = \frac{1+2}{2}$	1,5
Celková situace	$CS = \frac{FS+VS}{2} = \frac{2+1,5}{2}$	1,75

Tabulka 31: Určení podniku – rok 2009, vlastní zpracování

Hodnota	Výsledek
1 a méně	Špatný
1 - 3	Průměrný
3 a více	Velmi dobrý

V roce 2009 nám ze zadaných výsledků vychází, že společnost je opět průměrná, stejně jako dva roky předtím. Kapitálová síla (R1) klesla na podprůměrnou úroveň, zadluženost (R2) se snížila (výsledky jsou lepší než v roce 2008), ziskovost (R3) zůstala na stejné úrovni (ale tato úroveň je nízká) a finanční pozice (R4) se zvýšila a byla na průměrné úrovni.

3.5.4 Kralickův Quick Test – rok 2010

Tabulka 32: Výsledky Kralickova Quick Testu – rok 2010, vlastní zpracování

Ukazatel	Konstrukce ukazatele	Výsledek	Vyhodnocení ukazatele	Body
R1	$\frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{aktiva celkem}} = \frac{23\,837}{139\,121}$	0,171	0,3 a více 0,2 - 0,3 0,1 - 0,2 0,0 - 0,1 0,0 a méně	4 3 2 1 0
R2	$\frac{(\text{cizí zdroje} - \text{peníze} - \text{účty u bank})}{\frac{\text{provozní cash flow}}{(89\,017 - 299 - 1\,944)}} = \frac{5\,358}{5\,358}$	16,195	3 a méně 3 - 5 5 - 12 12 - 30 30 a více	4 3 2 1 0
R3	$\frac{\text{zisk před zdaněním a úroky}}{\text{aktiva celkem}} = \frac{14\,087}{139\,121}$	0,101	0,15 a více 0,12 - 0,15 0,08 - 0,12 0,00 - 0,08 0,00 a méně	4 3 2 1 0
R4	$\frac{\text{provozní cash flow}}{\text{výkony}} = \frac{5\,358}{660\,053}$	0,008	0,1 a více 0,08 - 0,1 0,05 - 0,08 0,00 - 0,05 0,00 a méně	4 3 2 1 0

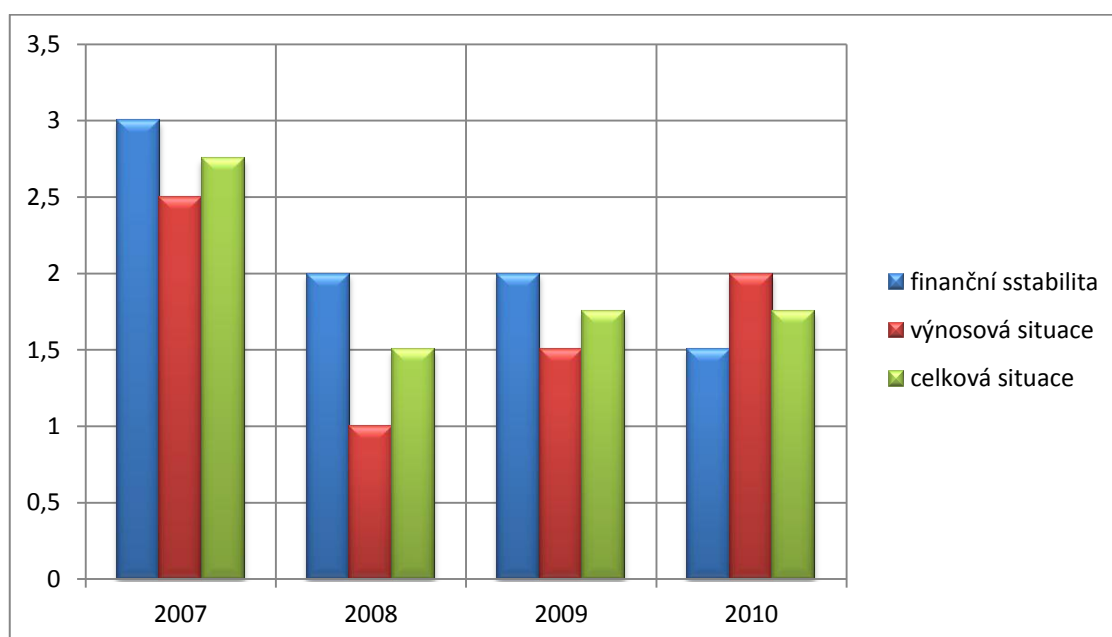
Tabulka 33: Vyhodnocení finanční stability, výnosové a celkové situace roku 2010, vlastní zpracování

Hodnocení	Výpočet	Výsledek
Finanční stabilita	$FS = \frac{R1+R2}{2} = \frac{2+1}{2}$	1,5
Výnosová situace	$VS = \frac{R3+R4}{2} = \frac{3+1}{2}$	2
Celková situace	$CS = \frac{FS+VS}{2} = \frac{1,5+2}{2}$	1,75

Tabulka 34: Určení podniku – rok 2010, vlastní zpracování

Hodnota	Výsledek
1 a méně	Špatný
1 - 3	Průměrný
3 a více	Velmi dobrý

V roce 2010 je společnost průměrná. Kapitálová síla (R1) se vrátila zpět na průměrnou úroveň, zadluženost (R2) se opět zvýšila, ziskovost (R3) se zvýšila na lepší průměr a finanční pozice (R4) se snížila na podprůměrnou úroveň.



Graf 12: Vývoj dle Kralickova Quick Testu, vlastní zpracování

V grafu jsem zobrazila výsledky z předchozích tabulek. Promítla jsem zde výsledky finanční stability, výnosové a celkové situace. Vidíme, že finanční stabilita dosahovala nejlepších výsledků v roce 2007 a pak prudce klesla a klesla až do roku 2010. Výnosová situace, která je v grafu vyznačena červeně, klesla výrazně asi na polovinu z roku 2007 na rok 2008. V roce 2009 opět vzrostla, ale již ne tak výrazně, v roce 2010 opět vzrostla, takže vidíme stoupající tendenci, což je pro společnost pozitivní.

Celková situace při hodnotách menších nebo rovno jedné znamená špatné výsledky, špatný podnik. Mezi hodnotou jedna až tři se jedná o průměrný podnik a při hodnotách vyšších než tři jsou výsledky výborné.

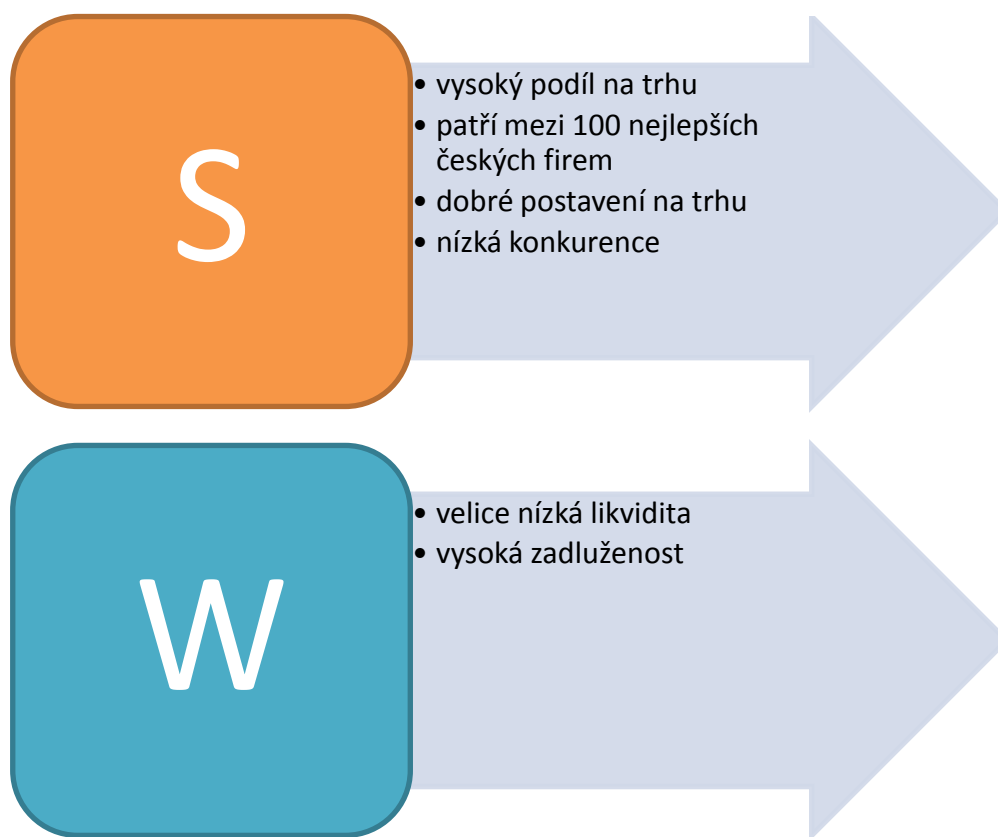
Společnost PNS Grosso, s. r. o. je ve všech čtyřech letech v intervalu jedna až tři, takže se jedná o průměrný podnik. Ale hodnoty roku 2007 byly na spodní hranici vynikajícího podniku. Nyní jsou přibližně v polovině průměrného intervalu.

3.6 SWOT analýza

Jak už jsem psala v teoretické části, SWOT analýza zkoumá vnitřní i vnější prostředí podniku, a proto nyní tuto analýzu aplikuji na společnost PNS Grosso, abychom viděli její silné a slabé stránky (vnitřní vlivy) a také příležitosti a hrozby (vnější vlivy).

3.6.1 Vnitřní vlivy

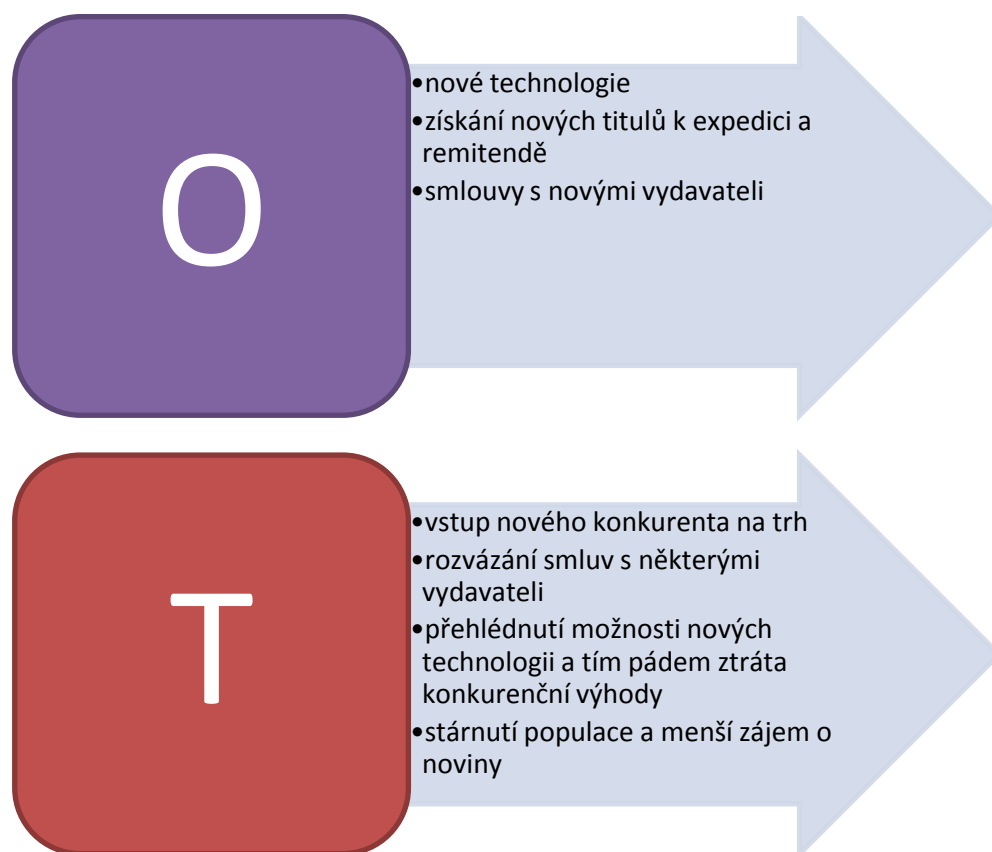
Mezi vnitřní vlivy SWOT analýzy patří silné a slabé stránky. Vyhodnotím tedy tyto vlivy přímo na společnosti PNS Grosso, s. r. o. Pro připomenutí – písmeno S označuje silné stránky a písmeno W označuje stránky slabé.



Obrázek 8: Aplikace SWOT analýzy na společnost – silné a slabé stránky, vlastní zpracování

3.6.2 Vnější vlivy

Mezi vnější vlivy SWOT analýzy patří příležitosti a hrozby. Vyhodnotím tedy tyto vlivy přímo na společnosti PNS Grosso, s. r. o. Pro připomenutí – písmeno O označuje příležitosti a písmeno T označuje hrozby.



Obrázek 9: Aplikace SWOT analýzy na společnost – příležitosti a hrozby, vlastní zpracování

Tyto výsledky SWOT analýzy nám vyplynuly z analýz, které jsme již na společnost PNS Grosso, s. r. o. aplikovali. Promítly se nám z analýzy SLEPTE a Porter (vnější vlivy) a Kralickova Quick Testu (vnitřní). Jak jsem již psala SWOT analýza je vyhodnocení jak vnitřních, tak i vnějších vlivů. Takže z výsledků předchozích aplikovaných analýz jsem vytvořila výsledky komplexnější.

4 VLASTNÍ NÁVRHY ŘEŠENÍ

V této části navrhnu podle provedených analýz návrhy řešení slabých míst společnosti PNS Grosso, s. r. o.. V předchozí kapitole jsem zpracovala: SLEPTE analýzu, Porterovu analýzu, Kralickův Quick Test, finanční analýzu a SWOT analýzu. Dle těchto aplikovaných analýz a jejich výsledků, které považuji za kritické, navrhnu doporučení pro společnost, o kterých si myslím, že by měly situaci napravit.

Výsledky provedených analýz poukazují na velmi dobré postavení na trhu a na největší slabiny, tedy možnosti na zlepšení celkové situace společnosti, ukázaly především ukazatele finanční analýzy. Ta poukazuje na nejasnou stabilitu společnosti vzhledem k mnohdy značným rozptylům ukazatelů v jednotlivých letech.

4.1 Zvýšení hodnot likvidity

Jako první kritický bod považuji velice nízké hodnoty likvidit (I., II. i III. úrovně). Tato situace je způsobena především nepřiměřeným poměrem výše krátkodobých závazků, které silně převyšují výši krátkodobých pohledávek. Tento nepoměr lze vysledovat v každém sledovaném roce, avšak v roce 2009 a 2010 se situace ještě zhoršila úbytkem pohledávek o neuvěřitelných 76% a další rok o 50% při relativně konstantním stavu krátkodobých závazků. Jak jsem již uvedla v teoretické části - likvidita je schopnost přeměnit svá aktiva do likvidní formy bez většího poklesu ceny a dostat svým závazkům během určité doby. To znamená, jak rychle jsme schopni aktiva využít k zaplacení. Takže společnost není schopná takto splácet.

Tedy pro představu výše krátkodobých pohledávek se z roku 2008, kdy jejich stav byl 55 972 000 Kč, snížil na pouhých 6 442 000 Kč, kdy závazky v roce 2008 tvořily 96 689 000 Kč, v roce 2009 to bylo 90 756 000 Kč a v roce 2010 klesly na 72 581 000 Kč.

Jak můžeme vidět v tabulce, hodnoty se ve většině sledovaných let ani nepřibližují doporučenému rozmezí.

Tabulka 35: Likvidita, vlastní zpracování

likvidita	2007	2008	2009	2010	Doporučené rozmezí
Běžná - III.stupeň	0,663	0,703	0,361	0,198	1 – 1,5
Pohotová - II.stupeň	0,652	0,697	0,355	0,189	0,7 – 1,2
Okamžitá - I.stupeň	0,142	0,030	0,143	0,031	0,2 – 0,5

K výsledkům jsme došli těmito vzorci:

$$\text{běžná likvidita} = \frac{\text{oběžná aktiva}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

$$\text{pohotová likvidita} = \frac{\text{oběžná aktiva} - \text{zásoby}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

$$\text{okamžitá likvidita} = \frac{\text{finanční aktiva}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

Jak jsem již psala, můžeme vidět v tabulce, hodnoty se ve většině sledovaných let ani nepřibližují doporučenému rozmezí. Výsledky jsou podprůměrné

V této tabulce jsou hodnoty uvedeny v tis. Kč. Je to tabulka s výchozími hodnotami, ze kterých jsme likviditu počítali. U každého roku vidíme, jak se krátkodobý finanční majetek, oběžná aktiva a zásoby měnily vůči krátkodobým závazkům.

Výše krátkodobých pohledávek se z roku 2008, kdy jejich stav byl 55 972 000 Kč, snížil na pouhých 6 442 000 Kč, kdy závazky v roce 2008 tvořily 96 689 000 Kč, v roce 2009 to bylo 90 756 000 Kč a v roce 2010 klesly na 72 581 000 Kč.

Tabulka 36: Hodnoty pro potřebu výpočtů likvidity, vlastní zpracování

	2007	2008	2009	2010
krátkodobé závazky	72 979	98 889	90 758	72 581
krátkodobý finanční majetek	10 374	2 969	12 948	2 243
oběžná aktiva	48 419	69 471	32 727	14 384
zásoby	819	585	485	670

Největším problémem společnosti je nedostatečný stav likvidity tedy v případě potřeby společnost není schopna podle ukazatelů uhradit doporučenou část svých závazků z jakékoliv složky oběžných aktiv a to ani z celé složky oběžných aktiv. To samozřejmě není uspokojivý stav už jen vzhledem k výsledkům Kralickova testu, který prokázal, že finanční stabilita podniku nepatří k nejlepším a má ve všech sledovaných obdobích klesající tendenci.

Likviditu je možné zlepšit dvěma způsoby:

- **Působit přímo na faktory ovlivňující špatné výsledky likvidity** - vezmeme-li v potaz jen ovlivnitelné faktory, jedná se především o jednotlivé složky oběžných aktiv. Jejich výše je totiž nesrovnatelně menší než výše krátkodobých závazků.
- **Působit na faktory, které tvoří tzv. finanční polštář podniku** - tedy jakousi pasivní ochranu, která by v případě potřeby snížila negativní dopady nastalé situace.

4.1.1 Působit přímo na faktory ovlivňující špatné výsledky likvidity

Jednou z největších složek oběžného majetku jsou krátkodobé pohledávky, které mají v celém sledovaném vývoji klesající tendenci, která ale není doprovázena též klesající tendencí krátkodobých závazků, které jsou relativně stálé za sledované období. Může to být způsobeno úbytkem zakázek a vzhledem k vykonávané činnosti, tedy prodej, distribuce a likvidace tiskovin je logické, že čím více tiskovin se neprodá, tím stoupá počet likvidovaných tiskovin.

Jednou možností zlepšení této situace může být zvýšení prodeje, což by znamenalo i navýšení počtu pohledávek, tedy zlepšení platební bilance podniku. Položky krátkodobých závazků nelze příliš zmenšovat, jelikož výše závazků k obchodním partnerům je ovlivňována pouze výší pohledávek a druhou podstatnou složku krátkodobých závazků tvoří závazky k zaměstnancům, jejichž počet podle informací uvedených společností společně s výkazy již klesl a snížení mezd by patrně nemělo efektivní dopad na fluktuaci zaměstnanců.

Druhá varianta zlepšení situace spočívá ve zvýšení finančních prostředků v hotovosti a na účtech, popřípadě jejich ekvivalentech. Toto navýšení velmi likvidních oběžných aktiv by mělo dopad jak na běžnou a pohotovou likviditu, ale především i na likviditu okamžitou. Toto zvýšení je ovšem limitováno svojí výší, protože může způsobit nadbytečné finanční zdroje, které mohou ztrácet v průběhu času svoji hodnotu. Bylo by proto potřeba najít vhodný kompromis, který by zlepšil výsledky okamžité likvidity a přitom nezpůsobil negativní dopady z držení těchto likvidních forem majetku jako je například držba krátkodobých cenných papírů. Jako forma financování pro pořízení cenných papírů by mohly sloužit prostředky získané z omezení výplat zisku společníkům.

4.1.2 Působit na faktory, které tvoří tzv. finanční polštář podniku

Tvorba již zmíněného tzv. finančního polštáře, který v případě krize z jakéhokoli důvodu může zmírnit dopad krize na společnost je spojen především s tvorbou rezerv. Je pochopitelné, že vzhledem k velikosti společnosti a způsob použití nelze považovat za vhodnou rezervu zákonem určenou pro každou právní formu, v tomto případě tedy s.r.o.. Je ale možnost tvořit rezervy, jejichž tvorba sice není daňově uznatelným nákladem, zato ale je pro různé účely. Takové rezervy společnost již tvoří, avšak její současná výše není dostatečná pro finanční krytí a dokonce není možné přesně určit, za jakým účelem byla tvořena a vzhledem k faktu, že ve společnosti poslední 3 roky probíhala modernizace informačních a provozních systémů, je pravděpodobné, že byla tvořena právě za účelem financování této modernizace a byla postupně čerpána.

4.2 Darování časopisů určených do sběru

Ve společnosti PNS Grosso, s. r. o. se spousta titulů a novin vyhazuje do sběru. Pokud by nepoškozené časopisy a noviny sesbírali a poskytly je jako dary, například do nemocnic, dětských domovů či domovů důchodců, mohli by si odečíst tyto dary od daně, ale pouze do 4 % ze sníženého základu daně.

Dle Zákona č. 586/1992 Sb., o dani z příjmů, § 20, odst. (8), si lze odečíst hodnotu darů v minimální hodnotě 2 000 Kč. Jsou-li v úhrnu obsaženy i dary na účely sociální, zdravotnické, ekologické, humanitární a charitativní v souvislosti s živelní pohromou, může být o hodnotu těchto darů překročen limit 2 % ze sníženého základu daně, nejvýše však lze v úhrnu odečíst 4 % ze základu daně sníženého podle § 34; přitom v případě poskytnutí darů vysokým školám a veřejným výzkumným institucím lze základ daně snížit nejvýše o dalších 5 %. V úhrnu lze odečíst nejvýše 5 % ze sníženého základu daně

Je tedy možnost vyhledat si v oblasti každé divize (Praha, Brno, Ostrava, Plzeň, České Budějovice, Pardubice, Ústí nad Labem) dětský domov, nemocnici, domov důchodců či azylový dům pro matky s dětmi. Vzhledem k tomu, že rozptyl druhů časopisů je veliký. PNS Grosso distribuuje časopisy pro ženy, muže, děti, matky s dětmi, mladé. Dále pokud se jedná o hobby časopisy, zde je ještě větší rozptyl – od háčkování přes vaření a zájem o elektrotechniku až po rybaření. Záběr je opravdu velký, proto si myslím, že by se dary daly uplatnit u všech věkových skupin, kde budou potřeba. Například časopisy o háčkování, pletení, rybaření by mohli využít senioři v domovech důchodců, do nemocnic, například do dětského oddělení by se mohly darovat dětské časopisy nebo DVD s dětskou tematikou (např. pohádky, dětské filmy), do dětských domovů by se taktéž mohlo darovat zboží s dětskou tematikou a také časopisy pro mladé a zájmové časopisy.

4.3 Větší kontrola při remitendě

Vzhledem k tomu, že v remitendě docházelo ke ztrátám, by zaveden ojedinělý skenovací systém. Práce v remitendě probíhá tak, že zaměstnanci remitendy si přivezou vozík, kde je určitý počet balíků (cca 20 balíků remitendy). Pracovník remitendy má ve vozíku soupis balíků a adresy stánků, odkud balíky pochází. Dále je v každém balíku přiložen remitendní list, kde stánkaři vyplňují, kolik jakého titulu vrací. V tiskové podobě je v remitendním listu napsáno také to, kolik kusů titulu obdrželi. Takže pracovník vezme jeden balík a dříve počítal kusy a kontroloval s napsaným počtem kusů, který byl v listu. Nyní to probíhá tak, že skenuje EAN kódy (čárové kódy) titulu.

Nyní tedy každý titul skenují a poté třídí. Vedle každého pracovního místa jsou pásy – dva vedou do sběrných kontejnerů, umístěných z venkovní strany remitendy. Tyto dva pásy jsou rozděleny – jeden slouží na noviny a druhý na určité druhy časopisů. Dále je zde třetí pás, který vede do druhé části haly, na tento pás se dávají DVD nosiče, které na druhém konci pásu sbírají další pracovníci, a ti tyto DVD tituly také třídí. Třídí je podle názvů a umísťují do krabic. Dříve se krabice přepočítávali kus po kusu, ale nyní jsou využívány váhové systémy. Kde se na začátku zváží každý titul např. po 20 kusech a na váze se nastaví, že se jedná o 20 ks. Do každé krabice se vleze přibližně 200 kusu DVD nosičů. Poté se už nepřepočítávají, ale váží, což ušetří samozřejmě čas.

Jak už jsem psala, docházelo ke ztrátám. Zde je velký problém s tím, že balíky se vozí převázané pouze provázkem, v některých případech dokonce jen gumičkou. Takže z balíků tituly vypadávají a je vše nepřehledné.

Zavedením skenovacího systému samozřejmě došlo ke zlepšení přepočítávání, ale stále je problém distribuční cesta, která vypadá takto:



Obrázek 10: Distribuční kanál, vlastní zpracování

Takže je samozřejmě složité, pokud dojde k nesrovnalostem v remitendě, určit „viníka“. Zde bych navrhovala jednotné vázání remitendy. To je sice pro prodejce dáno v podmínkách pro prodejce, ale bývá často porušováno. Takže by bylo vhodné, zavést například pokuty za nedodržení svázání balíků remitendy, aby zaměstnanci nemuseli řešit ztráty.

4.4 Zachovat konkurenční výhody

Z výsledků SWOT analýzy a hrozeb podniku nám vyplynulo, že hrozbou podniku může být přehlédnutí možnosti nových technologií a tím pádem ztráta konkurenční výhody. Proto doporučuji, aby byla „hlídána“ konkurence a například i evropské společnosti stejného předmětu podnikání. Mohlo by se přijít na nové možnosti, jak práci zdokonalit a hlavně zefektivnit. Nyní má společnost konkurenční výhodu a je samozřejmě v jejím zájmu ji mít nadále a nepřijít o ni.

Závěr

Tématem mé diplomové práce Analýza firmy pomocí různých metod. Toto téma jsem si vybrala z důvodu aktuálnosti. Každá firma musí v této nestálé a nestabilní době sledovat své okolí – a to jak vnitřní, tak vnější. Dále jsem chtěla analyzovat firmu jako celek, udělat komplexní analýzu.

Cílem mé práce byla právě analýza firmy, aplikovat vhodné analýzy a z nich vyvodit slabá místa, hrozby a problémy společnosti. Na základě těchto analýz poté podat návrhy, které by situaci zlepšily.

K tomu, abych tento cíl splnila, jsem nejdříve musela nastudovat odbornou literaturu, která vysvětlovala danou problematiku, v mém případě šlo hlavně o aplikované analýzy. Na základě těchto teoretických východisek jsem vybrala následující metody a seznámila jsem se blíže s firmou.

Jako analyzovanou firmu jsem si vybrala PNS Grosso, s. r. o., která se zabývá nabízí celoplošnou distribuci tisku pro celou Českou republiku. Má nej hustší síť prodejních míst v celé Evropě, a to 20 000 prodejen. První novinová společnost využívá nejmodernější technologie, zavádí logisticko-informační systém, který je v Evropě ojedinělý. Při zpracování remitendy využívá skenování a váhové systémy.

Jako vhodné metody k analyzování této firmy jsem využila SLEPTE analýzu, Porterovu analýzu pěti hybných sil, Kralickův Quick Test, finanční analýzu a analýzu SWOT. Z těchto analýz jsem zjistila slabé stránky, hrozby a problémy, které firma má.

Na základě provedených analýz jsem navrhla řadu řešení, mezi které patří zvýšení hodnot likvidity, které jak jsem zjistila z finanční analýzy, byly na velice nízké úrovni a mají klesající tendence. Další návrh se týká možnosti darovat časopisy, které se nyní dávají do sběru, a využít je při jako položku, která firmě sníží daň.

Předložením těchto návrhů jsem cíl své diplomové práce splnila.

Použité zdroje

Knihy:

- [1] GROLIGOVÁ, I., MANDELÍK, P. *Makroekonomie*. 3. vydání. Brno: Akademické nakladatelství CERM. 2007. 130 s. ISBN 978-80-214-3471-4
- [2] KISLINGEROVÁ, E., HNILICA, J. *Finanční analýza krok za krokem*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2005. 137 s. ISBN 80-7179 -321-3
- [3] KNÁPKOVÁ, A., PAVELKOVÁ, D. *Finanční analýza – komplexní průvodce s příklady*. 1. vydání. Praha: GRADA Publishing. 2010. 208 s. ISBN 978-80-247-3349-4
- [4] KONEČNÝ, M. *Podniková ekonomika*. 6. vydání. Brno: Akademické nakladatelství CERM. 2007. 184 s. ISBN 978-80-214-3465-3
- [5] RŮČKOVÁ, P. *Finanční analýza*. 3. vydání. Praha: GRADA Publishing. 2010. 144 s. ISBN 978-80-247-3308-1
- [6] PORTER, E. *Konkurenční strategie: metody pro analýzu odvětví a konkurentů*. Praha: Victoria Publishing. 1994 403 s. ISBN 80-85605

Internetové zdroje:

- [7] ZIKMUND, M. *Kdo jsou to vlastně stakeholders?* [online]. 2011. [cit. 2012-03-22]. Dostupné z: <<http://www.businessvize.cz/strategie/kdo-jsou-to-vlastne-stakeholders-a-proc-a-jak-se-o-ne-zajimat>>
- [8] ZICH, R.. *Strategický management*. [online]. 2007. [cit. 2011-10-15]. Dostupné z: <http://vzdelavani.esf-fp.cz/results/results_02/edumat_rep/STM/STM_Pext.pdf>

- [9] ZEMÁNEK, J.. *10. lekce - Nezaměstnanost*. [online]. 2007. [cit. 2011-10-15].
Dostupné z:
< <http://www.euroekonom.cz/ekonomie-clanky.php?type=lekce10>>
- [10] ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. *Míra inflace - metodika*. [online]. 2012. [cit. 2012-05-01]. Dostupné z:
< http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/kdyz_se_rekne_inflace_resp_mira_inflace#1>
- [11] EKONOMIE-OTÁZKY.CZ. *Definice inflace*. [online]. 2012. [cit. 2012-05-01].
Dostupné z:
< <http://ekonomie-otazky.studentske.cz/2008/07/definice-inflace.html>>
- [12] MANAGEMENTMANIA.COM. *PESTLE analýza*. [online]. 2012. [cit. 2012-05-01]. Dostupné z:
< <http://managementmania.com/pestle-analyza>>
- [13] VECTORSTUDY.COM. *Porter's five forces*. [online]. 2008. [cit. 2012-01-19].
Dostupné z:
< http://www.vectorstudy.com/management_theories/porters_five_forces.htm>
- [14] STUDENTSKÉ.CZ. *Porterova analýza*. [online]. 2011. [cit. 2012-01-19].
Dostupné z:
< <http://www.studentske.cz/2007/11/porterova-analza-je-zamena-na-oborov.html>>
- [15] FINANCEMANAGEMENT.CZ. *SWOT analýza*. [online]. 2012. [cit. 2012-04-29].
Dostupné z:
<<http://www.financemanagement.cz/080vypisPojmu.php?IdPojPass=59&X=SWOT+analyza>>
- [16] EWIZARD.CZ. *SWOT analýza*. [online]. 2004. [cit. 2012-04-29]. Dostupné z:
<<http://www.ewizard.cz/logistika-slovník.php?detail=22>>
- [17] STŘELEČ, J. *SWOT analýza* [online]. 2009 [cit. 2012-04-29]. Dostupné z:
<<http://www.vlastnicesta.cz/akademie/marketing/marketing-metody/swot-analyza/>>.

- [18] JADVIŠČÁK, D. *O finanční analýze*. [online]. 2011. [cit. 2012-03-02]. Dostupné z:
< <http://financni-analyza.webnode.cz/o-financni-analyze/>>
- [19] BUSINESS.CENTER.CZ. *Likvidita*. [online]. 2012. [cit. 2012-03-02]. Dostupné z:
< <http://business.center.cz/business/pojmy/p982-likvidita.aspx>>
- [20] JADVIŠČÁK, D. *Ukazatele rentability*. [online]. 2011. [cit. 2012-03-04].
Dostupné z:
< <http://financni-analyza.webnode.cz/ukazatele-rentability/>>
- [21] ZIKMUND, M. *Ukazatelé rentability*. [online]. 2011. [cit. 2012-03-04]. Dostupné z:
< <http://www.businessvize.cz/financni-analyza/ukazatele-rentability>>
- [22] JADVIŠČÁK, D. *Ukazatele aktivity*. [online]. 2011. [cit. 2012-03-04]. Dostupné z:
< <http://financni-analyza.webnode.cz/ukazatele-aktivity/>>
- [23] JADVIŠČÁK, D. *Ukazatele zadluženosti*. [online]. 2011. [cit. 2012-03-04].
Dostupné z:
< <http://financni-analyza.webnode.cz/ukazatele-zadluzenosti/>>
- [24] PNS.CZ. *O PNS*. [online]. 2012. [cit. 2011-10-15]. Dostupné z:
< <http://www.pns.cz/o-pns/>>
- [25] JUSTICE.CZ. *Obchodní rejstřík a sbírka listin*. [online]. 2012. [cit. 2012-01-11].
Dostupné z:
< <https://or.justice.cz/ias/ui/rejstrik-dotaz?dotaz=pns+grosso>>
- [26] ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. *Souhrnná data o České republice*. [online]. 2012.
[cit. 2012-05-12]. Dostupné z:
< http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/souhrnna_data_o_ceske_republice>
- [27] MĚŠEC.CZ. *Hrubý domácí produkt*. [online]. 2012. [cit. 2012-05-12]. Dostupné z:
< <http://www.mesec.cz/dane/ekonomika/pruvodce/hruby-domaci-produkt/>>

- [28] KURZY.CZ. *Vývoj HDP v ČR*. [online]. 2012. [cit. 2012-05-12]. Dostupné z: < <http://www.kurzy.cz/makroekonomika/hdp/> >
- [29] FINANCE.CZ. *Vývoj hrubého domácího produktu*. [online]. 2012. [cit. 2012-05-12]. Dostupné z: < <http://www.kurzy.cz/makroekonomika/hdp/> >
- [30] MPSV.CZ. *Nezaměstnanost*. [online]. 2012. [cit. 2012-05-12]. Dostupné z: < <http://www.mpsv.cz/cs/3801> >
- [31] BUSINESSVIZE.CZ. *Ukazatelé rentability* [online]. 2011. [cit. 2012-03-02]. Dostupné z: < <http://www.businessvize.cz/financni-analyza/> >
- [32] IPODNIKATEL.CZ. *Výkaz zisku a ztrát*. [online]. 2011. [cit. 2012-05-20]. Dostupné z: < <http://www.ipodnikatel.cz/Financni-rizeni/vykaz-zisku-a-ztrat-jako-ukazatel-hospodarskeho-vysledku-podniku.html> >

Diplomová práce:

- [33] HÁBLOVÁ, A. *Obchodní společnosti*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2010. 76 s. Vedoucí bakalářské práce Ing. Helena Hanušová, CSc.
- [34] KUBÍKOVÁ, Š. *Analýza vybrané firmy*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2011. 162 s. Vedoucí diplomové práce Ing. Helena Hanušová, CSc
- [35] PETERKOVÁ, D. *Analýzy vybrané firmy*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2011, 115 s. Vedoucí diplomové práce Ing. Helena Hanušová, CSc.

Zákony a vyhlášky:

[36] Zákon č. 513/1991 Sb. – Obchodní zákoník

[37] Zákon č. 586/1992 Sb. – Zákon o dani z příjmů

Interní zdroje:

[38] Výroční zpráva 2007

[39] Výroční zpráva 2008

[40] Výroční zpráva 2009

[41] Výroční zpráva 2010

Použité zkratky

PNS – První novinová společnost

s. r. o. – Společnost s ručením omezeným

BOZP – Bezpečnost a ochrana zdraví při práci

DPPO – Daň z příjmu právnických osob

HDP – Hrubý domácí produkt

Tzn. – To znamená

ČR – Česká republika

a. s. – akciová společnost

IČ – identifikační číslo

DIČ – daňové identifikační číslo

v. o. s. – veřejná obchodní společnost

tis. Kč – tisíc korun českých

dl. – dlouhodobé

kr. – krátkodobé

DO – doba obratu

Seznam obrázků

Obrázek 1: Okolí, ovlivňující podnik	13
Obrázek 2: SLEPTE analýza	15
Obrázek 3: Porterova analýza pěti hybných sil	20
Obrázek 4: Rozvaha ve zjednodušeném rozsahu.....	24
Obrázek 5: SWOT analýza	34
Obrázek 6: SWOT analýza a její podrobnosti	35
Obrázek 7: PNS a její dceřiné společnosti.....	37
Obrázek 8: Aplikace SWOT analýzy na společnost – silné a slabé stránky.....	69
Obrázek 9: Aplikace SWOT analýzy na společnost – příležitosti a hrozby	70
Obrázek 10: Distribuční kanál	76

Seznam tabulek

Tabulka 1: Výpočet hodnot Kralickova Quick Testu	32
Tabulka 2: Vyhodnocení finanční stability, výnosové a celkové situace	33
Tabulka 3: Určení podniku	33
Tabulka 4: SWOT analýza.....	36
Tabulka 5: Strategie SWOT analýzy	36
Tabulka 6: Základní údaje o společnosti	38
Tabulka 7: Akcionáři a jejich podíly	39
Tabulka 8: Věková struktura obyvatel ČR v letech 1950 – 2010	41
Tabulka 9: Vzdělání obyvatelstva ČR, vlastní zpracování	42
Tabulka 10: Hrubý domácí produkt.....	44
Tabulka 11: Růst/pokles HDP	45
Tabulka 12: Vývoj DPPO v letech 1993 - 2010	45
Tabulka 13: Nezaměstnanost	47
Tabulka 14: Vývoj inflace	48
Tabulka 15: Aktiva pro potřebu výpočtů	52
Tabulka 16: Pasiva pro potřebu výpočtů	52
Tabulka 17: Tržby a výsledky hospodaření pro potřebu výpočtů	52
Tabulka 18: Výsledky výpočtů likvidity	53
Tabulka 19: Výsledky výpočtů rentability.....	54
Tabulka 20: Výsledky ukazatelů aktivity, obraty	55
Tabulka 21: Výsledky ukazatelů aktivity, doby obratu	57
Tabulka 22: Výsledky ukazatelů zadluženosti.....	58
Tabulka 23: Výsledky Kralickova Quick Testu - rok 2007	60
Tabulka 24: Vyhodnocení finanční stability, výnosové a celkové situace roku 2007....	61
Tabulka 25: Určení podniku – rok 2007	61
Tabulka 26: Výsledky Kralickova Quick Testu – rok 2008	62
Tabulka 27: Vyhodnocení finanční stability, výnosové a celkové situace roku 2008....	62
Tabulka 28: Určení podniku – rok 2008.....	63
Tabulka 29: Výsledky Kralickova Quick Testu – rok 2009	64
Tabulka 30: Vyhodnocení finanční stability, výnosové a celkové situace roku 2009....	64
Tabulka 31: Určení podniku – rok 2009	65

Tabulka 32: Výsledky Kralickova Quick Testu – rok 2010	66
Tabulka 33: Vyhodnocení finanční stability, výnosové a celkové situace roku 2010....	66
Tabulka 34: Určení podniku – rok 2010, vlastní zpracování.....	67
Tabulka 35: Likvidita.....	72
Tabulka 36: Hodnoty pro potřebu výpočtů likvidity	72

Seznam grafů

Graf 1: Akcionáři a jejich podíly	39
Graf 2: Věková struktura obyvatel ČR v letech 1950- 2010	41
Graf 3: Vzdělání obyvatelstva	42
Graf 4: Vývoj sazby DPPO v letech 1993 - 2010	46
Graf 5: Vývoj míry nezaměstnanosti	46
Graf 6: Vývoj likvidit v roce 2007 – 2010.....	54
Graf 7: Vývoj rentabilit v roce 2007- 2010	55
Graf 8: Vývoj obratu aktiv a stálých aktiv v roce 2007 - 2010	56
Graf 9: Vývoj doby obratu v letech 2007 – 2010	58
Graf 10: Graf celkové zadluženosti, 2007- 2010	59
Graf 11: Graf míry zadlužení - 2007 - 2010	59
Graf 12: Vývoj dle Kralickova Quick Testu.....	67

Seznam příloh

Příloha č. 1 – Deníky ve výhradní distribuci PNS Grosso, s. r. o.

Příloha č. 2 – Remitenda – informace pro prodejce

Příloha č. 3 – Rozvaha – rok 2010

Příloha č. 4 – Výkaz zisku a ztráty – rok 2010

Příloha č. 1 – Deníky ve výhradní distribuci PNS Grosso, s. r. o.

Vydavatel	Název deníku
BORGIS a.s.	Právo Brno Právo České Budějovice Právo Jižní Morava Právo Karlovy Vary Právo Ostrava Právo Severní Čechy Právo Střední Čechy Právo Střední Čechy - Praha Právo Střední Morava Právo Východní Čechy Právo Vysočiny Právo Západní Čechy Právo Zlín
Economia, a.s.	Hospodářské noviny Čechy Hospodářské noviny Morava Hospodářské noviny Střední Čechy
Mladá fronta, a. s.	E15
Ringier Axel Springer CZ a.s.	AHA Blesk Sport Čechy Sport Karlovy Vary Sport Morava
VLTAVA-LABE-PRESS, a.s.	Berounský deník Blanenský deník Boleslavský deník Brněnský deník Bruntálský a krnovský deník Břeclavský deník Českobudějovický deník

Českokrumlovský deník

Českolipský deník

Děčínský deník

Frydeckomístecký a Třinecký deník

Havířovský deník

Havlíčkobrodský deník

Hradecký deník

Chomutovský deník

Chrudimský deník

Jablonecký deník

Jičínský deník

Jihlavský deník

Jindřichohradecký deník

Karlovarský deník

Karvinský deník

Kladenský deník

Klatovský deník

Kolínský deník

Krkonošský deník

Krnovský deník

Kroměřížský deník

Kutnohorský deník

Litoměřický deník

Mělnický deník

Mostecký deník

Náchodský deník

Olomoucký deník

Opavský a Hlučínský deník

Orlický deník

Pardubický deník

Pelhřimovský deník

Písecký deník

Plzeňský deník

Plzeňský deník venkov

Prachatický deník

	Pražský deník
	Prostějovský deník
	Přerovský deník
	Přerovský a Hranický deník
	Příbramský deník
	Rokycanský deník
	Rychnovský deník
	Slovácký deník
	Sokolovský deník
	Strakonický deník
	Svitavský deník
	Šumperský a Jesenický deník
	Táborský deník
	Teplický deník
	Třebíčský deník
	Ústecký deník
	Valašský deník
	Zlínský deník
	Znojemský deník
	Žatecký a lounský deník
	Žďárský deník

Příloha č. 2 – Remitenda – informace pro prodejce

Příjem zboží:

1. kontrola počtu balíků – deníků a časopisů

Na každém balíku je expediční list, na kterém je vypsáno, jaké tituly a v jakém počtu příslušný balík obsahuje. Zároveň je na tomto balícím listu označen celkový počet balíků a před lomítkem je pořadové číslo balíku (počítají se zvlášť balíky s deníky a zvlášť s časopisy). Například: Dodávka se skládá ze 3 balíků časopisů a 2 balíků deníků. Označení balíků časopisů je následující: 1/3, 2/3, 3/3 – za lomítkem je celkový počet balíků. Označení balíků deníků je ve stejné logice, tedy 1/2, 2/2.

Výjimka – standardní balík (SB) u deníků:

SB je zabalen již přímo z tiskárny, PNS ho dále neoznačuje a není započítáván do celkového počtu balíků, které jsou označeny expedičním listem.

2. chybějící balíky

Jestliže je při kontrole počtu balíků zjištěn rozdíl, je nutné jej okamžitě - ihned po zjištění - oznámit kontaktnímu centru PNS. Při sobotní dodávce volejte první následující pracovní den (většinou v pondělí).

Při komunikaci s KC uveďte datum dodávky, případně číslo chybějícího balíku.

3. kontrola dodávky položkově a kusově

Kontrola dodaných titulů včetně počtů s dodacím listem (DRL). Zjištěný rozdíl v dodávce je možné uplatnit pouze v den dodávky a to na Kontaktním centru PNS. Výjimkou jsou rozdíly ze sobotní dodávky, kdy můžete reklamaci uplatnit ještě první pracovní den následující po sobotní dodávce (tzn. v pondělí, pokud není státní svátek).

Při komunikaci s KC uveďte:

- datum dodávky,
- kód a název titulu,

- počet reklamovaných kusů (-/+), nebo můžete ofotit/naskenovat Dodací a Remitendní list, vyznačit reklamaci přímo na něm a zaslat do KC.

POZOR DŮLEŽITÉ!

Pokud dojde při expedici k úpravám množství titulu (+/-) nebo Vám titul nebude dodán, budou tyto změny vyznačeny ručně na Vašem expedičním listě! Tyto rozdíly nám neoznamujte, neboť je budete mít zaznamenány automaticky v systému. Důležité je, že tyto korekce na faktuře nebudete mít dobropisovány, ale bude účtována nižší dodávka. Na rozdíly po dodávce napsané na Dodacím a Remitendním listě již nebude brán zřetel!

Remitenda zboží:

1. termíny svozů

Remitenda se odváží denně s výjimkou soboty. Remitenda, která je vypsaná na pátečních a sobotních DRL se odváží v pondělí.

2. deníky a časopisy se balí pro remitendu zvlášť

3. zpracování remitendy

Ve třetím sloupci dodacího listu označeném „REMITENDA“ jsou vyznačeny tituly, jejich konkrétní číslo vydání s datumem dodávky, které je nutné v den, kdy jsou vypsané na remitendním listu, připravit k odevzdání PNS.

Do sloupce vypište počet titulů pouze vypsaného čísla vydání, které vracíte.

Po vyplnění počtu všech titulů, které vracíte, vytvořte balík popř. více balíků. Balík řádně svažte provázkem tzv. „zahrádkou“ a nejlépe ještě přebalte např. fólií, starým papírem atd. abyste zabránili eventuelní ztrátě titulu z balíku.

Každý balík musí být označen expedičním listem PNS (dodávaný při příjmu zboží, který si pro potřeby zpracování remitendy ponechávejte), kde přeškrtnete uvedený obsah titulů na expedičním listu a doplníte pouze datum remitendy a o jaký balík se jedná (1/x, 2/x, 3/x - kde x je celkový počet balíků, které vracíte).

V prvním balíku pak musí být přiložen i dodací-remitendní list (DRL).

DRL musí být potvrzen razítkem (pokud máte) a podpisem odběratele.

Důležité je odevzdat remitendu ve stanovený den.

Pokud odběratel neodevzdá remitendu ve stanovený den, nemůže mu takováto remitenda být uznána – odečtena ve faktuře, neboť i PNS je vázána odevzdat dané tituly v řádném termínu svým dodavatelům.

Prosíme, vracejte pouze ty tituly a jejich čísla vydání, která jsou uvedena na DRL.

Tituly, které nejsou vypsány na DRL – př. tituly před uplynutím doby prodeje daného titulu, tituly nevyžádané v příslušném DRL a starší čísla vydání, nemusí být odběrateli zohledněny ve fakturaci, ale ani vráceny zpět.

ROZVAHA
v plném rozsahu
k 31. prosinci 2010
(v tisících Kč)

Obchodní firma a sídlo

Identifikační číslo

48592153

PNS Grosso s.r.o.

Paceňská 1/2773

Praha 9 - Horní Počernice

Česká republika

Označ. a	AKTIVA b	řád. c	Běžné účetní období			Min.účetní období Netto 4
			Brutto 1	Korekce 2	Netto 3	
	AKTIVA CELKEM (ř.02+03+31+63)	001	242 266	- 103 145	139 121	155 962
A.	Pohledávky za upsaný základní kapitál	002				
B.	Dlouhodobý majetek (ř.04+13+23)	003	202 932	- 86 406	116 526	115 196
B.I.	Dlouhodobý nehmotný majetek (ř.05 až 12)	004	2 052	- 1 377	675	812
B.I.1.	Zřizovací výdaje	005				
2.	Nehmotné výsledky výzkumu a vývoje	006				
3.	Software	007	2 052	- 1 377	675	812
4.	Ocenitelná práva	008				
5.	Goodwill	009				
6.	Jiný dlouhodobý nehmotný majetek	010				
7.	Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	011				
8.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek	012				
B.II.	Dlouhodobý hmotný majetek (ř.14 až 22)	013	200 712	- 84 861	115 851	114 384
B.II.1.	Pozemky	014	9 078		9 078	9 078
2.	Stavby	015	96 901	- 28 059	68 842	70 096
3.	Samostatné movité věci a soubory movitých věcí	016	94 733	- 56 802	37 931	35 036
4.	Pěstelské celky trvalých porostů	017				
5.	Dospělá zvířata a jejich skupiny	018				
6.	Jiný dlouhodobý hmotný majetek	019				
7.	Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	020				174
8.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek	021				
9.	Oceňovací rozdíl k nabytému majetku	022				
B.III.	Dlouhodobý finanční majetek (ř.24 až 30)	023	168	- 168		
B.III.1.	Podíly v ovládaných a řízených osobách	024	93	- 93		
2.	Podíly v účetních jednotkách pod podstatným vlivem	025	75	- 75		
3.	Ostatní dlouhodobé cenné papíry a podíly	026				
4.	Půjčky a úvěry - ovládající a řídicí osoba, podstatný vliv	027				
5.	Jiný dlouhodobý finanční majetek	028				
6.	Porizovaný dlouhodobý finanční majetek	029				
7.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý finanční majetek	030				

PNS Grosso s.r.o.

Rozvaha (nekonsolidovaná)

k 31. prosinci 2010

Označ.	AKTIVA	řád.	Běžné účetní období			Min.účetní období Netto
			Brutto	Korekce	Netto	
a	b	c	1	2	3	4
C.	Oběžná aktiva (ř.32+39+48+58)	031	31 123	- 16 739	14 384	32 727
C.I.	Zásoby (ř.33 až 38)	032	670		670	485
C.I.1.	Materiál	033	670		670	485
	2. Nedokončená výroba a polotovary	034				
	3. Výrobky	035				
	4. Mladá a ostatní zvířata a jejich skupiny	036				
	5. Zboží	037				
	6. Poskytnuté zálohy na zásoby	038				
C.II.	Dlouhodobé pohledávky (ř.40 až 47)	039	5 029		5 029	6 279
C.II.1.	Pohledávky z obchodních vztahů	040				
	2. Pohledávky - ovládající a řídící osoba	041				
	3. Pohledávky - podstatný vliv	042				
	4. Pohledávky za společníky, členy družstva a za účastníky sdružení	043				
	5. Dlouhodobé poskytnuté zálohy	044				
	6. Dohadné účty aktivní	045				
	7. Jiné pohledávky	046				
	8. Odložená daňová pohledávka	047	5 029		5 029	6 279
C.III.	Krátkodobé pohledávky (ř.49 až 57)	048	23 132	- 16 690	6 442	13 017
C.III.1.	Pohledávky z obchodních vztahů	049	19 089	- 16 634	2 455	2 250
	2. Pohledávky - ovládající a řídící osoba	050				
	3. Pohledávky - podstatný vliv	051				
	4. Pohledávky za společníky, členy družstva a za účastníky sdružení	052				
	5. Sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	053				
	6. Stát - daňové pohledávky	054	3 079		3 079	8 952
	7. Krátkodobé poskytnuté zálohy	055	819		819	1 541
	8. Dohadné účty aktivní	056				172
	9. Jiné pohledávky	057	145	- 56	89	102
C.IV.	Krátkodobý finanční majetek (ř.59 až 62)	058	2 292	- 49	2 243	12 946
C.IV.1.	Peníze	059	299		299	673
	2. Účty v bankách	060	1 944		1 944	1 273
	3. Krátkodobé cenné papíry a podíly	061	49	- 49		11 000
	4. Pořizovaný krátkodobý finanční majetek	062				
D.I.	Časové rozlišení (ř.64+65+66)	063	8 211		8 211	8 039
D.I.1.	Náklady příštích období	064	6 992		6 992	8 014
	2. Komplexní náklady příštích období	065				
	3. Příjmy příštích období	066	1 219		1 219	25

PNS Grosso s.r.o.

Rozvaha (nekonsolidovaná)

k 31. prosinci 2010

Označ.	PASIVA	řad.	Běžné období	Minulé období
a	b	c	5	6
	PASIVA CELKEM (ř.68+86+119)	067	139 121	155 962
A.	Vlastní kapitál (ř.69+73+79+82+86)	068	23 837	15 211
A.I.	Základní kapitál (ř.70+71+72)	069	10 000	10 000
A.I.1.	Základní kapitál	070	10 000	10 000
	2. Vlastní akcie a vlastní obchodní podíly (-)	071		
	3. Změny základního kapitálu	072		
A.II.	Kapitálové fondy (ř.74 až 78)	073		
A.II.1.	Emisní ážio	074		
	2. Ostatní kapitálové fondy	075		
	3. Oceňovací rozdíly z přecenění majetku a závazků	076		
	4. Oceňovací rozdíly z přecenění při přeměnách společností	077		
	5. Rozdíl z přeměn společností	078		
A.III.	Rezervní fondy, nedělitelný fond a ostatní fondy ze zisku (ř.80+81)	079	1 000	1 000
A.III.1.	Zákonný rezervní fond/Nedělitelný fond	080	1 000	1 000
	2. Statutární a ostatní fondy	081		
A.IV.	Výsledek hospodaření minulých let (ř.83+84)	082		
A.IV.1.	Nerozdělený zisk minulých let	083		
	2. Neuhrazená ztráta minulých let	084		
A.V.	Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-)	085	12 837	4 211
B.	Cizí zdroje (ř.87+92+103+115)	086	89 071	140 037
B.I.	Rezervy (ř.88 až 91)	087	16 490	49 281
B.I.1.	Rezervy podle zvláštních právních předpisů	088		
	2. Rezerva na důchody a podobné závazky	089		
	3. Rezerva na daň z příjmů	090		
	4. Ostatní rezervy	091	16 490	49 281
B.II.	Dlouhodobé závazky (ř.93 až 102)	092		
B.II.1.	Závazky z obchodních vztahů	093		
	2. Závazky - ovládající a řídicí osoba	094		
	3. Závazky - podstatný vliv	095		
	4. Závazky ke společníkům, členům družstva a k účastníkům sdružení	096		
	5. Dlouhodobé přijaté zálohy	097		
	6. Vydané dluhopisy	098		
	7. Dlouhodobé směnky k úhradě	099		
	8. Dohadné účty pasivní	100		
	9. Jiné závazky	101		
	10. Odložený daňový závazek	102		

PNS Grosso s.r.o.**Rozvaha (nekonsolidovaná)**

k 31. prosinci 2010

Označ.	PASIVA	řád.	Běžné období	Minulé období
a	b	c	5	6
B.III.	Krátkodobé závazky (ř.104 až 114)	103	72 581	90 756
B.III.1.	Závazky z obchodních vztahů	104	44 954	44 392
2.	Závazky - ovládající a řídicí osoba	105		
3.	Závazky - podstatný vliv	106		
4.	Závazky ke společníkům, členům družstva a k účastníkům sdružení	107		
5.	Závazky k zaměstnancům	108	14 204	15 651
6.	Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	109	7 244	7 618
7.	Stát - daňové závazky a dotace	110	4 297	1 656
8.	Krátkodobé přijaté zálohy	111		
9.	Vydané dluhopisy	112		
10.	Dohadné účty pasivní	113	1 280	20 749
11.	Jiné závazky	114	602	690
B.IV.	Bankovní úvěry a výpomoci (ř.116+117+118)	115		
B.IV.1.	Bankovní úvěry dlouhodobé	116		
2.	Krátkodobé bankovní úvěry	117		
3.	Krátkodobé finanční výpomoci	118		
C.I.	Časové rozlišení (ř.120+121)	119	26 213	714
C.I.1.	Výdaje příštích období	120	26 213	714
2.	Výnosy příštích období	121		

VÝKAZ ZISKU A ZTRÁTY

druhové členění

za rok končící 31. prosincem 2010

(v tisících Kč)

Obchodní firma a sídlo

Identifikační číslo

48592153

PNS Grosso s.r.o.

Paceřická 1/2773

Praha 9 - Horní Počernice

Česká republika

Označ. a	TEXT b	číslo řádku c	Skutečnost v účet. obd.	
			běžném 1	minulém 2
I.	Tržby za prodej zboží	01		
A.	Náklady vynaložené na prodané zboží	02		
+	Obchodní marže (ř.01-02)	03		
II.	Výkony (ř.05+06+07)	04	660 053	740 281
II.1.	Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	05	660 053	740 281
II.2.	Změna stavu zásob vlastní činnosti	06		
II.3.	Aktivace	07		
B.	Výkonová spotřeba (ř.09+10)	08	358 775	397 851
B.1.	Spotřeba materiálu a energie	09	34 815	35 708
B.2.	Služby	10	323 960	362 143
+	Přidaná hodnota (ř.03+04-08)	11	301 278	342 430
C.	Osobní náklady (ř.13 až 16)	12	312 929	337 053
C.1.	Mzdové náklady	13	227 557	247 499
C.2.	Odměny členům orgánů společnosti a družstva	14		
C.3.	Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	15	74 746	76 314
C.4.	Sociální náklady	16	10 626	13 240
D.	Daně a poplatky	17	217	258
E.	Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	18	11 801	9 976
III.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu (ř.20+21)	19	811	374
III.1	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	20	61	54
III.2	Tržby z prodeje materiálu	21	750	320
F.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku a materiálu (ř.23+24)	22		
F.1.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	23		
F.2.	Prodávající materiál	24		
G.	Změna stavu rezerv a opravných položek v provozní oblasti a komplexních nákladů příštích období	25	- 33 980	- 11 323
IV.	Ostatní provozní výnosy	26	4 186	2 502
H.	Ostatní provozní náklady	27	1 039	1 468
V.	Převod provozních výnosů	28		
I.	Převod provozních nákladů	29		
*	Provozní výsledek hospodaření (ř.11-12-17-18+19-22-25+26-27+28-29)	30	14 269	7 874

PNS Grosso s.r.o.

Výkaz zisku a ztráty - druhové členění (nekonsolidovaný)
za rok končící 31. prosincem 2010

Označ. a	TEXT b	číslo řádku c	Skutečnost v účet. obd.	
			běžném 1	minulém 2
VI.	Tržby z prodeje cenných papírů a podílů	31		
J.	Prodané cenné papíry a podíly	32		
VII.	Výnosy z dlouhodobého finančního majetku (ř.34+35+36)	33		
VII.1.	Výnosy z podílů v ovládaných a řízených osobách a v účetních jednotkách pod podstatným vlivem	34		
VII.2.	Výnosy z ostatních dlouhodobých cenných papírů a podílů	35		
VII.3.	Výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku	36		
VIII.	Výnosy z krátkodobého finančního majetku	37		
K.	Náklady z finančního majetku	38		
IX.	Výnosy z přecenění cenných papírů a derivátů	39		
L.	Náklady z přecenění cenných papírů a derivátů	40		
M.	Změna stavu rezerv a opravných položek ve finanční oblasti	41		
X.	Výnosové úroky	42	8	135
N.	Nákladové úroky	43		
XI.	Ostatní finanční výnosy	44		11
O.	Ostatní finanční náklady	45	190	186
XII.	Převod finančních výnosů	46		
P.	Převod finančních nákladů	47		
*	Finanční výsledek hospodaření (ř.31-32+33+37-38+39-40-41+42-43+44-45+46-47)	48	- 182	- 40
Q.	Daň z příjmů za běžnou činnost (ř.50+51)	49	1 250	3 623
Q.1.	-splatná	50		- 63
Q.2.	-odložená	51	1 250	3 686
**	Výsledek hospodaření za běžnou činnost (ř.30+48-49)	52	12 837	4 211
XIII.	Mimořádné výnosy	53		
R.	Mimořádné náklady	54		
S.	Daň z příjmů z mimořádné činnosti (ř.56+57)	55		
S.1.	-splatná	56		
S.2.	-odložená	57		
*	Mimořádný výsledek hospodaření (ř.53-54-55)	58		
T.	Převod podílu na výsledku hospodaření společníkům (+/-)	59		
***	Výsledek hospodaření za účetní období (+/-) (ř.52+58-59)	60	12 837	4 211
****	Výsledek hospodaření před zdaněním (ř.30+48+53-54)	61	14 087	7 834